

**PERBANDINGAN PEROLEHAN PENDAPATAN PETERNAK
BROILER DENGAN MIDLEMAN PADA CV. MITRA CITRA
GEMILANG DI DESA PUNAGA KEC. MANGARABOMBANG
KAB. TAKALAR**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ilmu Peternakan Jurusan Ilmu Peternakan Fakultas Sains dan
Teknologi UIN Alauddin Makassar

OLEH:

AKKURUDDIN

60700112056

**JURUSAN ILMU PETERNAKAN
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR

2016

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Makassar, 26 September 2016

Penyusun,



AKKURUDDIN
NIM: 60700102056


PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi saudara (i), Akkuruddin, Nim: 60700112056, mahasiswa jurusan ilmu peternakan pada fakultas sains dan teknologi, setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi hasil (Skripsi) yang bersangkutan dengan judul “ **Perbandingan Perolehan Pendapatan Peternak Broiler Dengan Midleman pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar**” memandang bahwa hasil (Skripsi) tersebut memenuhi syarat-syarat ilmiah dan dapat disetujui untuk diseminarkan.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk diproses lebih lanjut.

Makassar, 26 September 2016

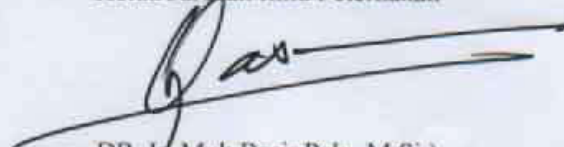
Pembimbing I


(DR. Ir. Muh Basir Paly, M.Si.)
Nip: 195907 121 98603 1002

Pembimbing II


(Khaerani Kiramang S.pt, M.P)
Nip: 197308 282 00604 2001

Mengetahui
Ketua Jurusan Ilmu Peternakan


(DR. Ir. Muh Basir Paly, M.Si.)
Nip: 195907 121 98603 1002

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul **Perbandingan Perolehan Pendapatan Peternak Broiler Dengan Midleman pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar** yang disusun oleh **Akkuruddin, NIM: 60700112056**, mahasiswa Jurusan Ilmu Peternakan pada Fakultas Sains dan Teknologi UIN Alauddin Makassar, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang *munaqasyah* yang diselenggarakan pada hari Kamis, tanggal 28 Juli 2016, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Jurusan Ilmu Peternakan Fakultas Sains dan Teknologi Uin Alauddin Makassar.

Makassar, September 2016 M.
Dzulhijjah 1437 H

DEWAN PENGUJI:

Ketua	: Prof. Dr. H. Arifuddin, M.Ag	(.....)
Sekretaris	: Dr. Ir. Andi Suarda, M.Si	(.....)
Munaqisy I	: Hj. Jumriah Syam, S.Pt., M.Si	(.....)
Munaqisy II	: Astati, S.Pt., M.Si	(.....)
Munaqisy III	: Dr. M. Thahir Maloko, M.Hi	(.....)
Pembimbing I	: Dr.Ir. Muh. Basir Paly, M.Si	(.....)
Pembimbing II	: Khaerani Kiramang, S.Pt., M.P	(.....)

Diketahui oleh:

Dekan Fakultas Sains dan Teknologi
UIN Alauddin Makassar



Prof. Dr. H. Arifuddin, M.Ag
NIP. 19691205 199303 1 001

KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT karena berkat taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat merampungkan penyusunan skripsi yang berjudul **“Perbandingan Perolehan Pendapatan Peternak Broiler Dengan Midleman pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar”** yang diajukan sebagai salah satu syarat mencapai gelar Sarjana Ilmu Peternakan (S.Pt) pada Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan Rasulullah Muhammad SAW, beserta sahabat-sahabatnya dan kepada pengikut setianya Insya Allah. Penulis menyadari bahwa karya ini tidak akan terselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak yang telah memberi dukungan, doa, semangat, pelajaran dan pengalaman berharga pada penulis sejak penulis menginjak bangku perkuliahan hingga proses penyusunan skripsi ini.

Selama penyusunan skripsi, tentunya tidak lepas dari berbagai hambatan dan tantangan, namun berkat petunjuk, bimbingan, arahan, do'a serta dukungan moril dari berbagai pihak maka hambatan dan tantangan tersebut dapat teratasi. Untuk itu, perkenankanlah penulis menghanturkan ucapan terima kasih dan penghargaan yang istimewa kepada Ayahanda **RAMA** dan Ibunda **BIA** beserta keluarga tercinta **Haeruddin dan Kartini** yang tanpa pamrih, penuh kasih

sayang membesarkan dan mendidik penulis sejak kecil hingga menyelesaikan pendidikan seperti saat ini.

Terselesaikannya skripsi ini juga tidak lepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, melalui kesempatan ini penulis dengan segala kerendahan hati dan rasa hormat untuk mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. **Bapak Prof. Dr. Musafir Pababbari, M.Si** selaku rektor Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
2. **Bapak Prof. Dr. H. Arifuddin, M.Ag** selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
3. **Bapak Dr. Ir. Muh. Basir Paly, M.Si.** sebagai ketua Jurusan Ilmu Peternakan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
4. **Bapak Dr. Ir. Muh. Basir Paly, M.Si.** selaku Dosen Pembimbing pertama, dan **Ibu Khaerani Kiramang, S.Pt., M.P** selaku Dosen Pembimbing kedua, atas bimbingan dan panutannya selama ini dan banyak meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulis mulai dari penyusunan proposal sampai penyelesaian skripsi ini.
5. **Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Ilmu Peternakan** atas bimbingan dalam kegiatan perkuliahan, baik dalam tatap muka maupun arahan-arahan diluar perkuliahan.
6. **Ibu Hj. Jumriah Syam S.Pt., M.Si, Ibu Astaty, S.Pt., M.Si** dan **Bapak Dr. M. Tahir Maloko M.Hi,** selaku penguji yang telah memberikan saran dan

kritikan yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan dan penyusunan skripsi ini.

7. Rekan-rekan seperjuangan di Jurusan Ilmu Peternakan Fakultas Sains dan Teknologi UIN Alauddin Makassar Angkatan 2012: **Abdul Rahim, Nur Radia Lestari, Hasni, Ridwan, Edy sudrajat, Sutarmin, Zaenal Salju, Mansyur Rasyid, Irma Rukmana Kadir, Yusrifal Anwar, Marnila, Salahuddin, Safruddin, Asdar.** Teristimewa kepada senior-senior **Adik Diniarsih Razak, Hikmawati, Muh. Arsan Jamili dan seluruh Mahasiswa Jurusan Ilmu Peternakan** yang tidak sempat saya sebutkan satu persatu yang banyak membantu penulis dikala suka maupun duka.

Semoga segala bantuan dan bimbingan semua pihak dalam penyusunan skripsi ini mendapat imbalan dari Allah SWT. Aamiin

Wassalamu Alaikum Wr. Wb

Makassar, Juli 2016.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
 MAKASSAR
 Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	I
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	II
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	III
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	IV
KATA PENGANTAR	V
DAFTAR ISI	VIII
ABSTRAK	X
ABSTRACT	XI
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Kegunaan Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
A. Konsep dan Usaha Ayam Broiler	6
B. Konsep dan Pengertian Kemitraan	7
C. Konsep dan Pengertian Pemasaran	8
D. Konsep dan Sitem Pemasaran Midleman	14
E. Tinjauan Umum Biaya, Penerimaan dan Pendapatan	15
F. Integrasi Al-Qur'an Tentang Binatang Ternak	20
G. Tinjauan Al-Qur'an Tentang Pengembangan Usaha Bisnis	23
H. Kerangka Pikir	26
BAB III METODE PENELITIAN	27

A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	27
B. Jenis Penelitian.....	27
C. Populasi dan Sampel	27
D. Metode Pengumpulan Data.....	28
E. Jenis dan Sumber Data	28
F. Analisis Data.....	29
G. Konsep Operasional	30
H. Penarikan Kesimpulan.....	31
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	32
A. Hasil.....	32
B. Pembahasan	41
BAB V PENUTUP	52
A. Kesimpulan.....	52
B. Saran.....	52
DAFTAR PUSTAKA	53
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

ABSTRAK

Nama : AKKURUDDIN

NIM : 60700112056

Jurusan : Ilmu Peternakan

Judul : Perbandingan Perolehan Pendapatan Peternak Broiler Dengan Midleman pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar. Dibawah Bimbingan Bapak Dr. Ir. Muh Basir Paly, M.Si sebagai Pembimbing Utama dan Ibunda Khaerani Kiramang, S.Pt, M.P sebagai Pembimbing Anggota.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perbandingan perolehan pendapatan peternak broiler dengan midleman pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar. Penelitian ini dilaksanakan selama kurang lebih 1 bulan yaitu pada bulan Maret sampai dengan April 2016 di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar, Sulawesi Selatan. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif deskriptif. Populasi pada penelitian ini sebanyak 3 orang peternak 3 orang midleman. Teknik pengambilan sampel dilakukan secara *Purposif* Sampel pada penelitian ini 6 orang yaitu 3 peternak dan 3 midleman yang bermitra dengan CV. Mitra Citra Gemilang. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu analisa statistik deskriptif. Pendapatan yang diperoleh peternak ayam broiler yang bermitra dengan CV. Mitra Citra Gemilang jika dijumlahkan dari keseluruhan peternak sebesar Rp. 116.560.000 sedangkan midleman sebesar Rp.77.700.000. jika dibandingkan antara peternak yang bermitra dengan CV. Mitra Citra Gemilang lebih untung dibandingkan dengan midleman yang bermitra dengan CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar.

Kata kunci : Perbedaan, pendapatan, peternak, midleman, ayam broiler.

ABSTRACT

Name: AKKURUDDIN

NIM: 60700112056

Subject: Animal Science

Title: Comparison Earned Income Broiler Breeders By Midleman on the CV. Mitra Citra Gemilang in the village Punaga district. Mangarabombang Kab. Takalar. Under the Guidance Dr. Ir. Muh Basir paly, M.Si as Main Supervisor and mother Khaerani Kiramang, S.Pt, M.P as Supervising Member.

The purpose of this study was to compare the revenue in broiler breeders with midleman on the CV. Mitra Citra Gemilang in the village Punaga district. Mangarabombang Kab. Takalar. The research was conducted for approximately 1 month ie March until April 2016 in the village of Punaga district. Mangarabombang Kab. Takalar, South Sulawesi. This type of research is quantitative descriptive. The population in this study were 3 people breeder 3 midleman. The sampling technique was conducted by purposive sample in this study, namely 6 3 3 midleman farmers and partnered with CV. Mitra Citra Gemilang. Analysis of the data used in this research is descriptive statistical analysis. Revenues earned broiler breeders in partnership with CV. Mitra Citra Gemilang if the sum of the whole breeder Rp. 116.56 million while midleman of Rp.77.700.000. if the comparison between breeders in partnership with CV. Mitra Citra Gemilang more profitable compared to midleman partnership with CV. Mitra Citra Gemilang in the village Punaga district. Mangarabombang Kab. Takalar.

Keywords: Difference, income, farmers, midleman, broiler.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peternakan merupakan salah satu dari lima subsektor pertanian. Peternakan adalah kegiatan memelihara hewan ternak untuk dibudidayakan dan mendapatkan keuntungan dari kegiatan tersebut (Rasyaf, 2002). Subsektor peternakan terbagi menjadi ternak besar, yaitu sapi (perah/potong), kerbau, dan kuda, dan ternak kecil yang terdiri dari kambing, domba, dan babi serta ternak unggas (ayam, itik, dan burung puyuh).

Konsumsi daging ayam broiler Indonesia adalah 545.1 ribu ton per tahun (BPS, 2012). Konsumsi daging ayam broiler sebesar 4,5 kilogram per kapita per tahun. Konsumsi per kapita tersebut terus didorong oleh Pemerintah untuk meningkatkan asupan gizi masyarakat mengingat kandungan gizi ayam broiler yang baik dan juga mudah diakses masyarakat karena harga yang relatif murah dibanding harga daging jenis lain. Dengan jumlah konsumsi per kapita tersebut, individu memperoleh asupan gizi harian sebesar 19,73 kalori, 1,19 protein dan 1,63 lemak. Jumlah ini termasuk kecil dibanding dengan konsumsi perkapita negara lain (BPS, 2012).

Salah satu kegiatan usaha yang menarik dikaji di subsektor peternakan adalah usaha agribisnis ayam ras pedaging. Ayam pedaging disebut juga ayam broiler merupakan salah satu komoditi peternakan yang cukup menjanjikan karena produksinya yang cukup cepat untuk kebutuhan pasar dibandingkan dengan produk ternak lainnya selain itu keunggulan ayam ras pedaging antara lain pertumbuhannya yang sangat cepat dengan bobot badan yang tinggi dalam waktu

yang relatif pendek, konversi pakan kecil, siap dipotong pada usia muda serta menghasilkan kualitas daging berserat lunak. Perkembangan yang pesat dari ayam ras pedaging ini juga merupakan upaya penanganan untuk mengimbangi kebutuhan masyarakat terhadap daging ayam.

Dalam upaya pemenuhan protein hewani dan peningkatan pendapatan peternak, maka pemerintah dan peternak telah berupaya mendayagunakan sebagian besar sumber komoditi ternak yang dikembangkan, diantaranya adalah ayam pedaging (*broiler*). Sebagaimana diketahui ayam *broiler* merupakan ternak penghasil daging yang relatif lebih cepat dibandingkan dengan ternak potong lainnya. Hal inilah yang mendorong sehingga banyak peternak yang mengusahakan peternakan ayam *broiler* ini. Perkembangan tersebut didukung oleh semakin kuatnya industri hilir seperti perusahaan pembibitan (*Breeding Farm*), perusahaan pakan ternak (*Feed Mill*), perusahaan obat hewan dan peralatan peternakan (Saragih, 2000).

Broiler atau dikenal juga sebagai ayam pedaging didefinisikan sebagai ayam jantan atau betina yang potensial sebagai penghasil daging. Broiler merupakan galur / strain ayam hasil teknologi rekayasa genetika yang memiliki karakteristik ekonomi dengan ciri khas cepat pertumbuhan dagingnya, umur panen yang relatif pendek 4 – 6 minggu dan menghasilkan daging yang berkualitas dengan tekstur lunak dan timbunan dagingnya baik (North dan Bell, 1990; Santosa et al., 2010).

Teknik pemeliharaan broiler pada umumnya dilakukan dengan sistem all in all out. Tujuan utama dari teknik ini adalah untuk memutus siklus penyakit pada satu peternakan broiler. Broiler merupakan unggas yang rentan terhadap ancaman penyakit (Rahayu et al., 2011). Broiler juga mempunyai kelemahan yaitu lebih peka terhadap perubahan sehingga mudah stress, pertumbuhan bulunya lambat dan memerlukan formulasi pakan yang seimbang (Charoen Pokphand , 2006). Perbaikan mutu genetik broiler yang dilakukan pembibit broiler dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan, hal ini terlihat dari data mengenai perkembangan performan broiler dari tahun ke tahun mengalami perkembangan. Saat ini, broiler yang diperlihara sampai umur 28 hari yang dapat mencapai bobot badan 1,8 kg dengan nilai konversi pakan sebesar 1,5 (Jayanata et al., 2011).

2.2. Teknik Budidaya Ayam Broiler

2.2.1. Persiapan Kandang dan Peralatan

Ayam broiler pada umumnya dipelihara secara intensif yaitu ayam selalu dikandangkan.

Adapun syarat konstruksi kandang yang baik adalah :

1. Sirkulasi udara

Agar sirkulasi udara lancar, dinding kandang dapat terbuat dari papan, bilah bambu, dan ram kawat. dinding kandang tidak perlu rapat. Hal ini dimaksudkan untuk keleluasaan sirkulasi udara kandang.

2. Arah kandang

Membujur timur-barat. Hal ini dimaksudkan agar tidak terlalu kepanasan, tetapi pagi hari masih dapat memperoleh sinar matahari.

3. Tinggi tiang

Tinggi tengah kandang keatap minimal 3 meter dan tinggi tiang tepi minimal 2 meter.

4. Atap kandang

Atap kandang dirancang sesuai dengan fungsinya yaitu melindungi bangunan beserta isinya dari hujan, panas matahari atau angin.

Pada kondisi iklim tropic seperti di Indonesia, akan lebih sesuai menggunakan type kandang open house, dengan menggunakan system litter atau slat. Kandang dan peralatan harus dipersiapkan minimal 2 minggu sebelum DOC datang.

A. Persiapan Kandang

Kegiatan usaha budi daya tidak terlepas dari kegiatan persiapan kandang. Baik buruknya dari persiapan kandang akan mempengaruhi sukses dan tidaknya dalam usaha budi daya ayam. Kandang yang digunakan untuk brooding, terutama untuk ayam broiler breeder, harus terisolasi dari kandang produksi. Tujuannya, melindungi DOC dari serangan penyakit.

Persiapan kandang melalui dua tahapan sebagai berikut.

1. Mencuci dan Mensterilkan Kandang

Berikut ini beberapa langkah yang harus dikerjakan sebelum DOC diterima dan di pelihara.

- Mengangkat atau menyingkirkan peralatan kandang.
- Semua peralatan dibersihkan dan dicuci dengan air dan desinfektan, kecuali alat pemanas yang cukup dilap dengan kain basah. Peralatan yang sudah bersih dan steril disimpan di tempat yang bersih.
- Membersihkan semua kotoran dan barang yang tidak terpakai yang ada di dalam kandang dan di sekitar kandang.
- Lantai kandang disapu sampai bersih.
- layar penutup kandang atau tirai dipasang,
- Rumput-rumput disekitar kandang dibersihkan.

- Mencuci kandang dengan sprayer dimulai dari kandang bagian atas (atap kandang), dinding dan tirai/ layar kandang sampai lantai kandang
- Pencucian diulang dengan menambahkan detergen dengan perbandingan 1 kg detergen untuk 1.000 liter air, kemudian membilasnya lagi dengan air.
- Pencucian diulang lagi dengan menggunakan disinfektan agar kandang steril. Sterilasi dilakukan keseluruhan bagian kandang dan lingkungan sekitar kandang.
- Membiarkan kandang selama 2-3 hari hingga bagian dalam dan sekitarnya kering. Kemudian penyemprotan disinfektan dilakukan lagi 1-2 hari sebelum DOC.
- Menaburkan sekam dengan ketebalan sekitar 10 cm.

2. Merangkai Indukan (Brooding).

- Memasang lingkaran pelindung atau Chick Guard

Lingkaran pelindung bisa terbuat dari seng, layar, karung, triplek, atau boks bekas DOC. Namun, pelindung yang bagus terbuat dari seng. Chick Guard tergantung dari jumlahnya DOC. Kepadatan brooding adalah 40-50 ekor DOC per meter².

- Memasang tempat pakan dan tempat minum DOC

Tempat pakan yang dibutuhkan tergantung dari jumlah populasi DOC untuk setiap lingkaran pelindung . idealnya, satu tempat pakan digunakan oleh 50-100

ekor DOC, tergantung dari besar kecilnya tempat pakan. Sebagai patokan untuk diameter 40 cm dapat digunakan untuk 100 ekor DOC.

- Meletakkan alat pemanas

Alat pemanas berupa gasolek (gas infra red) dipasang di ketinggian 110-125 cm. panas yang dihasilkan dari gasolek bias diatur menggunakan regulator yang ada di tabung gas. Pemakaian gasolek memiliki kelebihan, yaitu panas yang dihasilkan relative merata, stabil, dan tidak terpengaruh angin. Panas yang dikeluarkan berupa sinar merah (infra red) dan tidak berpolusi (tidak berasap).

- Mempersiapkan kebutuhan sumber energy

Sumber energy dapat berupa gas LPG, batu bara, listrik, atau minyak, sekam, kayu, gergaji. Hal ini tergantung dari jenis alat pemanas (brooder) yang akan digunakan.

- Memasang tirai

Dikandang terbuka, hampir semua dinding kandang dipasang tirai atau layar, kecuali seperempat bagian atasnya (20-30 cm). sebagian bagian tersebut tetap terbuka. Dikandang tertutup, semua bagian dinding dan atap kandang harus tertutup rapat.

2. Pemilihan dan Penanganan Bibit (DOC)

Mengingat tujuan pemeliharaan ayam pedaging adalah untuk memproduksi daging maka factor yang harus diperhatikan dalam menentukan bangsa ayam pedaging antara lain :

1. Sifat dan kualitas daging yang dihasilkan.
2. Laju pertumbuhan bobot badan selama pertumbuhan.
3. Konversi pakan.
4. Bebas kanibalisme.
5. Daya hidup tinggi.
6. Daya pembentukan karkas cepat.
7. Temperaman lamban.

Bibit yang baru tiba, dilakukan penanganan dimulai dari :

1. Penimbangan.

Penimbangan bibit dilakukan untuk mengetahui rata-rata bobot DOC, DOC yang baik memiliki bobot rata-rata lebih dari 40 gram. Langkah dalam menimbang DOC dapat dilakukan dengan cara menimbang DOC dalam boks dikurangi boks kosong kemudian dibagi dengan jumlah DOC dalam boks tersebut, untuk lebih jelasnya dapat dilihat rumus dibawah ini :

Berat Keseluruhan – Berat Box = Rata-Rata DOC

Jumlah DOC

2. Seleksi bibit.

Bibit yang bagus/unggul yaitu bibit yang dapat tumbuh dengan baik, tahan terhadap cuaca dan penyakit serta dapat mengkonversi pakan dengan baik.

Ciri-ciri DOC yang berkualitas adalah sebagai berikut :

- Bebas dari penyakit terutama pullorum, omphalitis, dan jamur.
- DOC terlihat aktif.
- Kakinya besar dan basah seperti berminyak.
- Bulu cerah dan penuh.
- Pantatnya tidak kotor atau tidak terdapat pasta putih.
- Berat tidak kurang dari 40 gram (tergantung dari strain ayamnya).

3. Pengontrolan suhu brooding.

Pemanas yang menggunakan batu bara pengontrolan suhu dilakukan selama 4 jam sekali dan menambah batu bara agar tetap hidup. Temperature yang diperlukan DOC bisa diukur menggunakan thermometer yang diletakkan sekitar 5 cm diatas permukaan sekam.

Tabel 1. Keperluan Temperature Untuk DOC.

Umur (hari)

Temperatur (°C)

0 – 3

32 – 35

4 – 7

29 – 34

8 – 14

27 – 31

15 – 21

25 – 27

Sumber : Manajemen Guide, 2003

Mengontrol temperature kandang bisa dilakukan dengan cara memperhatikan tingkah laku DOC sebagai berikut :

1. DOC menjauh dari pemanas, berarti temperature terlalu panas.
2. DOC mendekati pemanas, berarti temperature terlalu dingin.
3. DOC aktif dan menyebar , berarti temperature ideal.

4. DOC berada dalam satu sisi dan bergerombol, ada embusan angin yang masuk dari satu arah.

3. Pemberian Pakan dan Air Minum

Pakan merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Dalam usaha ayam pedaging yang diharapkan oleh peternak adalah produksi yang optimal dengan efisien dalam penggunaan pakan. Kondisi ini bisa dicapai bila ayam yang dipelihara memperoleh bahan makanan dalam jumlah yang cukup, baik dari segi mutu ataupun jumlah.

Zat makanan yang dibutuhkan oleh ayam adalah : air, karbohidrat, protein, lemak, vitamin dan mineral. Jumlah air minum yang dibutuhkan oleh ayam dipengaruhi oleh suhu lingkungan. Pemberian air minum dilakukan secara adlibitum. Untuk menjaga kesehatan ayam air minum harus diganti setiap hari.

Pakan diberikan untuk ayam sesuai dengan umur ayam dengan jenis pakan yang dapat dikelompokkan yaitu :

1. Pakan starter : ayam umur 0-4 minggu
2. Pakan finisher : ayam umur lebih dari 4 minggu

Kabupaten Takalar, khususnya Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang merupakan salah satu wilayah yang mengembangkan peternakan ayam pedaging. Jumlah populasi ternak ayam ras pedaging yang ada di Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar berdasarkan data dari Dinas Peternakan Kabupaten Takalar tahun 2015 yaitu berjumlah 91.800 ekor.

Bentuk kerjasama peternak dengan kemitraan ini merupakan pola yang telah dilakukan peternak lokal sebelum konsep kemitraan perusahaan diperkenalkan oleh perusahaan-perusahaan mitra kira-kira dimulai tahun 1997, sedangkan keberadaan perusahaan-perusahaan kemitraan menurut masyarakat setempat diperkirakan pada awal tahun 2003. Sejak masuknya kemitraan berangsur-angsur peternak beralih untuk bermitra dengan perusahaan-perusahaan tersebut sehingga peternak yang bersifat mandiri semakin berkurang.

Kemitraan adalah kerjasama usaha kecil termasuk koperasi dengan usaha menengah atau usaha besar disertai pedoman dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Maksud dan tujuan kemitraan

adalah untuk meningkatkan pemberdayaan usaha kecil dibidang manajemen, produk, pemasaran, permodalan dan teknis, disamping agar bisa mandiri demi kelangsungan usahanya, sehingga bisa melepaskan diri dari sifat ketergantungan (Tohar, 2000).

Selanjutnya dinyatakan bahwa, untuk mengembangkan dan melaksanakan kemitraan bisa dengan salah satu atau lebih pola-pola kemitraan yang ada. Sekurang-kurangnya ada tujuh pola kemitraan, salah satunya adalah pola inti plasma, dimana dalam pola ini usaha menengah atau usaha besar bertindak sebagai inti dan usaha kecil sebagai plasma.

Adapun survey awal lokasi yang telah dilakukan sebelumnya diketahui bahwa peternak yang memelihara ayam ras pedaging di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang bekerja sama dengan perusahaan kemitraan, namun pada daerah tersebut juga ada yang dinamakan middleman (pedagang perantara) yang tujuannya untuk datang diperusahaan untuk membeli ayam pedaging kemudian di edarkan atau dijual dipasaran namun sebelumnya ada kontrak langsung antara kemitraan dan middleman (pedagang perantara).

Menurut pengamatan pendahuluan, Middleman yang membeli broiler diperusahaan dengan harga tertentu kemudian dia jual di pasaran sehingga mendapatkan keuntungan, sementara peternak yang memelihara sekian ribu ekor belum tentu mendapatkan keuntungan sesuai yang diperoleh oleh middleman yang waktunya sangat singkat dan bisa mendapatkan keuntungan

tersebut sehingga sangat menarik untuk dilakukan penelitian tentang bagaimana perbandingan perolehan pendapatan peternak dengan middleman diKecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan tersebut, maka dapat dirumuskan permasalahan yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana perbandingan pendapatan yang diperoleh Peternak dengan Midleman pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar?
2. Bagaimana pendapatan Peternak dengan Midleman yang melakukan kemitraan dengan CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar?

C. Tujuan penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk memahami perbandingan perolehan pendapatan peternak broiler dengan midleman pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar.

D. Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai bahan informasi dan bahan evaluasi bagi pihak pelaku kerjasama serta sebagai bahan referensi bagi peneliti lain berikutnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Konsep dan Usaha Ayam Broiler

Ayam broiler atau sering juga disebut ayam ras pedaging adalah istilah untuk menyebut strain ayam hasil budidaya teknologi yang memiliki karakteristik ekonomis dengan ciri khas pertumbuhan cepat sebagai penghasil daging (Murtidjo, 1994). Rasyaf (2002) menyebutkan bahwa ayam broiler memiliki pertumbuhan yang sangat pesat pada umur 1-5 minggu dan sudah dapat dipasarkan pada umur 5-6 minggu dengan bobot hidup antara 1,3-1,4 kg.

Rasyaf (2002) juga mengemukakan bahwa ciri khas ayam broiler adalah: a) rasanya enak dan khas, b) pengolahannya mudah tetapi mudah hancur dalam proses perebusan yang lama. Daging ayam merupakan sumber protein yang berkualitas bila dilihat dari kandungan gizi.

Sedangkan menurut Lestari (1992) bahwa ayam pedaging adalah ayam yang berumur 8 minggu. Mempunyai pertumbuhan yang cepat, kualitas daging yang baik dan lembut (empuk dan gurih) serta berat badan akhir antara 1.5-2 kg. Adapun jenis yang banyak dikembangkan saat ini merupakan hasil persilangan dominan dari pejantan ras *White Cornish* (asal inggris) dengan betina *Plymouth Rock* (asal amerika). Cikal bakal (parent stock) ayam pedaging ini merupakan tipe

berat yang dikembangkan dari dua ras tersebut untuk menghasilkan anak anak
ayamumur
sehari (DOC) dengan kemampuan mengubah makanan menjadi daging.



B. Konsep dan Pengertian Kemitraan

Kemitraan adalah kerjasama usaha kecil termasuk koperasi dengan usaha menengah atau usaha besar disertai pedoman dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Maksud dan tujuan kemitraan adalah untuk meningkatkan pemberdayaan usaha kecil dibidang manajemen, produk, pemasaran, permodalan dan teknis, disamping agar bisa mandiri demi kelangsungan usahanya, sehingga bisa melepaskan diri dari sifat ketergantungan (Tohar, 2000).

Selanjutnya dinyatakan bahwa, untuk mengembangkan dan melaksanakan kemitraan bisa dengan salah satu atau lebih pola-pola kemitraan yang ada. Sekurang-kurangnya ada tujuh pola kemitraan, salah satunya adalah pola inti plasma, dimana dalam pola ini usaha menengah atau usaha besar bertindak sebagai inti dan usaha kecil sebagai plasma. Usaha menengah atau usaha besar bertindak sebagai inti membina dan mengembangkan usaha kecil yang menjadi plasma dalam hal :

1. Penyediaan dan penyiapan lahan.
2. Penyediaan sarana produksi.
3. Memberikan teknis manajemen usaha dan produksi.
4. Pemberian bantuan lainnya yang diperlukan bagi peningkatan efisiensi dan produktivitas usaha.

Linton (1997) menyatakan, bahwa kemitraan adalah suatu cara melakukan bisnis dimana semua pihak bekerjasama untuk mencapai tujuan bisnis bersama. Lebih lanjut dikatakan bahwa kemitraan dapat juga diartikan sebagai suatu sikap menjalankan bisnis yang diberi ciri dengan hubungan jangka panjang, suatu kerjasama tingkat tinggi, saling percaya dan saling memberi keuntungan.

Selanjutnya menyatakan bahwa ada beberapa manfaat usaha kemitraan yaitu :

1. Membangun hubungan jangka panjang.
2. Memperbaiki kinerja bisnis jangka panjang.
3. Perencanaan produksi terfokus.
4. Kesadaran kerjasama meningkat.
5. Membuka peluang usaha.

Suharno (2003), menyatakan bahwa perkembangan usaha ayam broiler tersebut didukung oleh makin kuatnya industri hulu, seperti perusahaan pembibitan (*breeding farm*), perusahaan pakan ternak (*feed mill*), perusahaan obat hewan, dan peralatan peternakan.

C. Konsep dan Pengertian Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu aspek yang menekankan bagaimana suatu produksi dapat sampai ke tangan konsumen (distribusi). Pemasaran dapat dikatakan efisien apabila mampu menyampaikan hasil produksi kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian keuntungan yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen kepada

semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran. (Rahardi, 2000)

Definisi pemasaran di atas didasarkan pada konsep inti pemasaran sebagai berikut:

1. Kebutuhan, keinginan, dan permintaan
2. Produk
3. Utilitas, nilai dan kepuasan
4. Pertukaran, transaksi, dan hubungan
5. Pasar
6. Pemasaran.

Produktivitas hasil pertanian selalu mengalami fluktuasi, sedangkan harga hasil pertanian ditingkat produsen cenderung mengalami peningkatan yang cukup berarti, hal ini diduga berkaitan dengan rendahnya produktivitas dari hasil pertanian.

Singh dalam Sahara (2001) mengatakan bahwa fluktuasi harga yang tinggi di sektor pertanian merupakan suatu fenomena yang umum akibat ketidakstabilan (*inherent instability*) pada sisi penawaran.

Hal ini berarti harga hasil pertanian disebabkan oleh sifat alami dari produksi pertanian, yaitu dalam jangka pendek tidak dapat merespon tambahan permintaan atau tidak dapat mengurangi produksi pada saat harga yang rendah.

Pengaruh fluktuasi harga pertanian lebih besar bila dibandingkan dengan fluktuasi produksi. Keadaan ini dapat menyebabkan petani menderita kerugian dalam jangka pendek sehingga menimbulkan kurangnya keinginan untuk melakukan investasi di sektor pertanian atau petani akan beralih ke komoditas yang memiliki harga jual yang lebih tinggi.

Persoalan mutu dan harga hasil pertanian merupakan bagian dari masalah pemasaran hasil pertanian yang tidak dapat dipisahkan karena mempunyai dampak

langsung terhadap pihak-pihak yang terkait dalam perdagangan hasil pertanian. Selain itu keberadaan lokasi lahan pertanian yang terpencar-pencar dan jauh dari pusat perekonomian yang mengarah pada terbentuknya rantai tataniaga yang panjang karena adanya peran hierarki dari pedagang perantara yang cenderung menambah kompleksitas upaya perbaikan mutu hasil pertanian.

Analisis margin pemasaran digunakan untuk mengetahui distribusi biaya dari setiap aktivitas pemasaran dan keuntungan dari setiap lembaga perantara serta bagian harga yang diterima petani. Atau dengan kata lain analisis margin pemasaran dilakukan untuk mengetahui tingkat kompetensi dari para pelaku pemasaran yang terlibat dalam pemasaran/distribusi (Tomeck and Robinson, 1990; Sudiyono, 2001). Lembaga dan Saluran Pemasaran.

Menurut Limbong dan Sitorus (1987), lembaga pemasaran merupakan badan-badan atau lembaga yang berusaha dalam bidang pemasaran, menggerakkan barang dari produsen ke konsumen melalui penjualan. Lembaga

pemasaran pada dasarnya harus berfungsi dalam memberikan pelayanan kepada pembeli maupun komoditas itu sendiri. Produsen mempunyai peran utama dalam menghasilkan barang-barang dan sering melakukan kegiatan tataniaga. Sementara itu pedagang menyalurkan komoditas dalam waktu, bentuk, dan tempat yang diinginkan konsumen.

Adanya jarak antara produsen dan konsumen menyebabkan penyaluran produk dari produsen ke konsumen sering melibatkan beberapa lembaga perantara, dimulai dari produsen itu sendiri, lalu lembaga-lembaga perantara sampai ke konsumen akhir.

Di dalam proses penyaluran selalu mengikutsertakan keterlibatan berbagai pihak. Keterlibatan tersebut dapat dalam bentuk perorangan maupun kelembagaan, perserikatan, atau perseroan (Limbong & Sitorus 1987).

Lembaga-lembaga tersebut akan melakukan fungsi-fungsi pemasaran seperti fungsi pertukaran, fisik, maupun fasilitas. Lembaga ini melakukan pengangkutan barang dari tingkat produsen ke konsumen, juga fungsi sebagai sumber informasi mengenai barang atau jasa. Limbong dan Sitorus (1987) menjelaskan bahwa fungsi-fungsi tersebut dilakukan oleh lembaga perantara di dalam sistem pemasaran. Saluran pemasaran atau saluran distribusi adalah saluran yang digunakan produsen dan lembaga pemasaran lainnya untuk menyalurkan produknya dari produsen sampai konsumen. Ada beberapa faktor yang harus dipertimbangkan untuk memilih pola saluran pemasaran (Limbong & Sitorus 1987), yaitu:

- 1) Pertimbangan pasar yang meliputi konsumen sasaran akhir yang mencakup potensi pembeli, geografi pasar, kebiasaan pembeli, dan volume pesanan.
- 2) Pertimbangan barang yang meliputi nilai barang per unit, besar, dan berat barang, tingkat kerusakan, sifat teknis barang, apakah barang tersebut untuk memenuhi pesanan atau pasar.
- 3) Pertimbangan internal yang meliputi besarnya modal dan sumber permodalan, pengalaman manajemen, pengawasan, penyaluran, dan pelayanan.
- 4) Pertimbangan terhadap lembaga dalam rantai tataniaga yang meliputi segi kemampuan lembaga perantara dan kesesuaian lembaga perantara dengan kebijaksanaan perusahaan.

Lembaga pemasaran merupakan lembaga perantara yang melakukan aktivitas bisnis dalam suatu sistem pemasaran. Menurut Kholis dan Uhlis (1990), lembaga-lembaga yang terlibat dalam proses pemasaran digolongkan menjadi lima kelompok diantaranya:

- 1) Merchant Middlemen adalah perantara atau pihak-pihak yang mempunyai hak atas suatu produk yang mereka tangani. Mereka menjual dan membeli produk tersebut untuk memperoleh keuntungan.
- 2) Agent Middlemen adalah perwakilan dari suatu lembaga atau institusi. Mereka hanya sebagai perwakilan dan tidak mengambil alih apapun dan tidak memiliki hak atas produk yang mereka tangani.
- 3) Speculative Middlemen adalah pihak-pihak atau perantara yang mengambil keuntungan dari suatu produk akibat perubahan harga.

- 4) Processors and Manufactures adalah lembaga yang bertugas untuk mengubah produk yang dihasilkan menjadi barang jadi.
- 5) Fasilitative organizations adalah lembaga yang berfungsi sebagai penyedia sarana bagi lembaga lain.

Khols dan Uhls (1990), menjelaskan bahwa lembaga pemasaran adalah badan-badan yang menyelenggarakan kegiatan atau fungsi pemasaran dimana barang bergerak dari produsen sampai ke konsumen akhir. Lembaga pemasaran ini bisa termasuk golongan produsen, pedagang perantara dan lembaga pemberi jasa.

Limbong dan Sitorus (1987), menjelaskan lembaga pemasaran yang merupakan suatu badan-badan yang menyelenggarakan kegiatan-kegiatan tataniaga atau pemasaran yang menurut fungsinya dapat dibedakan atas:

- 1) Lembaga fisik pemasaran yaitu lembaga-lembaga yang menjalankan fungsi fisik, misalnya badan pengangkut/transportasi.
- 2) Lembaga perantara pemasaran ialah suatu lembaga yang khusus mengadakan fungsi pertukaran.
- 3) Lembaga fasilitas pemasaran ialah lembaga-lembaga yang melaksanakan fungsi-fungsi fasilitas seperti Bank Desa, Kredit, dan KUD.

Lembaga-lembaga pemasaran menurut penguasaan terhadap barang dan jasa terdiri dari berbagai lembaga:

- 1) Lembaga yang tidak memiliki tetapi menguasai barang, misalnya: agen, perantara, dan broker.

- 2) Lembaga pemasaran yang memiliki dan menguasai barang. Contohnya pedagang pengumpul, pedagang pengecer, grosir, eksportir, dan importir.

Analisis margin pemasaran digunakan untuk mengetahui distribusi biaya dari setiap aktivitas pemasaran dan keuntungan dari setiap lembaga perantara serta bagian harga yang diterima petani. Atau dengan kata lain analisis margin pemasaran dilakukan untuk mengetahui tingkat kompetensi dari para pelaku pemasaran yang terlibat dalam pemasaran/distribusi (Tomeck and Robinson, 1990; Sudiyono, 2001).

Menurut Limbong dan Sitorus (1987), margin pemasaran dapat didefinisikan sebagai perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima oleh produsen. Margin pemasaran dapat juga diartikan sebagai nilai dari jasa-jasa pelaksanaan kegiatan tataniaga sejak dari tingkat produsen hingga ke tingkat konsumen akhir.

Margin pemasaran merupakan perbedaan harga atau selisih harga yang dibayarkan konsumen akhir dengan harga yang diterima petani produsen. Dapat dikatakan juga sebagai nilai dari jasa-jasa pelaksanaan kegiatan pemasaran mulai dari tingkat produsen hingga tingkat konsumen akhir yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran. Margin pemasaran sebagai bagian dari harga konsumen yang tersebar pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat (Kohls and Uhls 1990).

Kohls and Uhls (1990), menyatakan bahwa margin pemasaran sering dipergunakan sebagai perbedaan antara harga di berbagai tingkat lembaga

pemasaran di dalam sistem pemasaran. Pengertian margin pemasaran ini sering dipergunakan untuk menjelaskan fenomena yang menjembatani adanya kesenjangan (gap) antara pasar di tingkat petani dengan pasar di tingkat pengecer. Dua alternatif dari margin pemasaran, yaitu:

1. Perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen.
2. Merupakan harga dari kumpulan jasa-jasa pemasarn sebagai akibat adanya permintaan dan penawaran jasa-jasa tersebut.

D. Konsep dan Pengertian Middleman

Dalam konsep dan sistem pemasaran, middleman menggunakan 5 konsep pemasaran :

1. Konsep Produksi

Konsumen akan menyukai produk-produk yang tersedia dan selaras dengan kemampuan, dan manajemen yang sebaiknya memusatkan perhatian pada peningkatan efesiensi produksi dan distribusi.

2. Konsep Produk

Gagasan bahwa konsumen akan menyukai produk-produk yang menawarkan mutu, kinerja dan penampilan terbaik dan bahwa suatu organisasi sebaiknya mencurahkan tenaganya untuk melakukan perbaikan produk secara berkesinambungan.

3. Konsep Penjualan

Konsumen tidak akan membeli cukup produk perusahaan, kecuali jika perusahaan tersebut melakukan upaya-upaya penjualan dan promosi yang gencar.

4. Konsep Pemasaran

Pencapaian tujuan-tujuan organisasional bergantung pada penetapan kebutuhan dan keinginan dari pasar sasaran dan penyampaian kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan lebih efisien dibandingkan dengan pesaing.

5. Konsep Sosial (Kemasyarakatan).

Organisasi sebaiknya menentukan kebutuhan keinginan dan minat dari pasar sasaran dan mengirimkan kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan lebih efisien dari pada pesaing sedemikian rupa sehingga mampu memelihara atau meningkatkan kesejahteraan konsumen dan masyarakat.

Perantara (Middleman) merupakan lembaga atau individu yang menjalankan kegiatan khusus di bidang distribusi. Sedangkan menurut Lancaster dan Reynolds (2003;215) mendefinisikan perantara sebagai berikut :Middleman are independent firm or individualand independent entrepreneurs who are themselves in business to make a profit.

Dari pengertian di atas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa perantara adalah, orang atau perusahaan yang menjalankan kegiatan dalam menghubungkan produk dari produsen ke konsumen untuk menghasilkan profit.

Bentuk-Bentuk Perantara

Perantara menurut Fandy Tjiptono (2008;185) dapat diklasifikasikan menjadi :

1. *Merchant Middleman*

Dua bentuk utama dari merchant middleman adalah wholesaler disebut juga distributor atau jobber dan retailer atau dealer. Merchant middleman adalah perantara yang memiliki barang (dengan membeli dari produsen) untuk kemudian dijual kembali.

2. *Agent Middleman*

Agent middleman atau (broker) adalah perantara yang hanya mencari pembeli, menegosiasikan dan melakukan transaksi atas nama produsen. Jadi ia tidak memiliki sendiri barang yang dinegosiasikan. Broker real estate dan sales agent merupakan contoh dari agent middleman.

E. *Tinjauan Umum Biaya Penerimaan Dan Pendapatan*

Konsep biaya merupakan salah satu hal yang terpenting dalam akuntansi manajemen dan akuntansi biaya. Adapun tujuan memperoleh informasi biaya digunakan untuk proses perencanaan, pengendalian dan pembuatan keputusan.

Biaya (Hansen, 2004) didefinisikan sebagai kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat saat ini atau di masa yang akan datang bagi organisasi. Secara umum,

dalam akuntansi manajemen dikenal 2 (dua) golongan biaya, yaitu biaya variabel dan biaya tetap.

Biaya variabel (Zulkifli; 2003) adalah biaya yang jumlahnya berubah ubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, namun biaya per unitnya tetap.

Artinya, jika volume kegiatan diperbesar 2 (dua) kali lipat, maka total biaya juga menjadi 2 (dua) kali lipat dari jumlah semula. Sedangkan biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya sampai tingkat kegiatan tertentu relatif tetap dan tidak terpengaruh oleh perubahan volume kegiatan.

Biaya tetap terdiri atas biaya penyusutan dari pembuatan kandang dan pengadaan peralatan serta pajak yang besarnya tidak tergantung pada besar kecilnya skala usaha. Biaya pembuatan kandang dikeluarkan sekali dengan masa pemakaian selama sepuluh tahun, biaya pengadaan peralatan dikeluarkan sekali dengan masa pemakaian selama lima tahun, sedang Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) dikeluarkan sekali setahun (6 priode). Selanjutnya, semua biaya dihitung pada satuan waktu yang sama, yaitu satu periode pemeliharaan ayam mulai dari DOC sampai dengan ayam yang siap dijual (Yunus, 2009).

Menurut Soekartawi (2006), menyatakan bahwa biaya total usahatani diartikan sebagai nilai semua masukan yang habis terpakai atau dikeluarkan dalam produksi. Berdasarkan jumlah output yang dihasilkan biaya terdiri atas :

1. Biaya tetap, adalah biaya yang besar kecilnya tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya produksi, misalnya : pajak, sewa tanah, penyusutan, dan bunga pinjaman.
2. Biaya variabel, adalah biaya yang berhubungan langsung dengan jumlah produksi, misalnya : pengeluaran-pengeluaran untuk bibit, pupuk, obat-obatan dan biaya tenaga kerja langsung.
3. Selanjutnya dikatakan bahwa, selain itu biaya dalam usahatani dapat dibedakan atas biaya tunai dan biaya diperhitungkan. Biaya tunai adalah semua biaya yang dibayarkan dengan uang seperti biaya pembelian sarana produksi dan biaya untuk tenaga kerja luar keluarga. Biaya yang diperhitungkan digunakan untuk menghitung berapa sebenarnya pendapatan kerja petani jika penyusutan alat, nilai tenaga kerja dalam keluarga diperhitungkan sewa lahan yang diperhitungkan atas lahan milik sendiri, dan penggunaan benih dari hasil produksi.

Penerimaan usaha tani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual (Soekartawi, 2006). Penerimaan juga sangat ditentukan oleh besar kecilnya produksi yang dihasilkan dan harga dari produksi tersebut. Lebih lanjut dikatakan bahwa struktur penerimaan dari usaha tani adalah sebagai berikut :

$$TR = Y \times P$$

Yaitu TR = Total Penerimaan

Y = Jumlah produksi yang diperoleh dalam suatu usaha tani

(Kg) P = Harga Produk (Rp)

Menurut Kadarsan (1995) penerimaan adalah nilai hasil dari output atau produksi karena perusahaan telah menjual atau menyerahkan sejumlah barang atau jasa kepada pihak pembeli. Selanjutnya dikatakan penerimaan perusahaan bersumber dari penjualan hasil usaha, seperti panen tanaman dan barang olahannya serta panen dari peternak dan barang olahannya. Semua hasil agribisnis yang dipakai untuk konsumsi keluarga harus dihitung dan dimasukkan sebagai penerimaan perusahaan walaupun akhirnya dipakai pemilik perusahaan secara pribadi. Tujuan pencatatan penerimaan ini adalah untuk memperlihatkan se jelas mungkin berapa besar penerimaan dari penjualan hasil operasional dan penerimaan lain-lain di perusahaan tersebut.

Rasyaf (2002), menyatakan bahwa penerimaan dalam suatu peternakan ayam pedaging terdiri dari: (1) hasil produksi utama berupa penjualan ayam pedaging, baik hidup maupun dalam bentuk karkas; dan (2) hasil sampingan yaitu berupa kotoran ayam atau alas "litter" yang laku dijual kepada pet ani sayur mayur atau petani palawija lainnya. Semua penerimaan produsen berasal dari hasil penjualan outputnya.

Ditambahkan oleh Harnanto (1992), menyatakan bahwa penerimaan setiap peternak bervariasi tergantung pada jumlah populasi ternak yang dimiliki oleh setiap peternak dengan menggunakan hubungan antara penerimaan dan biaya maka dapat diketahui cabang-cabang usaha tani yang menguntungkan untuk di usahakan.

Menurut Heriyatno (2009), menyatakan bahwa penilaian besarnya penerimaan yang dihasilkan dari setiap uang yang dikeluarkan dalam suatu kegiatan usahatani dapat digunakan perhitungan rasio penerimaan atas biaya (R/C rasio).

Hasil dari penghitungan rasio penerimaan atas biaya, dapat mengetahui apakah suatu kegiatan usahatani dapat menguntungkan atau tidak dalam pelaksanaannya. Hal ini sesuai dengan pendapat Sirajuddin (2007), yang mengatakan bahwa dalam membuka usaha peternakan ayam ras pedaging membutuhkan modal yang besar sedangkan modal peternak masih lemah, maka untuk mendapatkan modal tersebut, peternak melakukan kemitraan atau kerja dengan perusahaan mitra yang bergerak di bidang budi daya dan penyediaan sapronak dan lain sebagainya.

Menurut Soekartawi (2006) bahwa, Pendapatan (keuntungan) adalah selisih antara penerimaan dengan semua biaya. Rumusnya, $Pd = TR - TC$ dimana Pd adalah pendapatan, TR adalah total penerimaan dan TC adalah total biaya. Selanjutnya dikatakan, bahwa penerimaan diperoleh dari produksi fisik dikalikan dengan harga produksi. Total pendapatan bersih diperoleh dari total penerimaan

dikurangi dengan total biaya dalam suatu produksi. Pendapatan selain diukur dari nilai mutlak dapat pula dianalisis efisiensinya. Ukuran efisiensi antara lain dapat dihitung melalui perbandingan penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan (*R/C Ratio*) (Soehardjo dan Patong, 1973).

Kadarsan (1995) menerangkan bahwa pendapatan adalah selisih antara penerimaan total perusahaan dengan pengeluaran. Untuk menganalisis pendapatan diperlukan dua keterangan pokok, yaitu keadaan pengeluaran dan penerimaan dalam jangka waktu tertentu. Rasyaf (2002) menambahkan bahwa pendapatan adalah sejumlah uang yang diperoleh setelah semua biaya variabel dan biaya tetap tertutupi. Hasil pengurangan positif berarti untung, hasil pengurangan negatif berarti rugi.

F. Integrasi Al-Quran Tentang Binatang Ternak

Ilmu peternakan merupakan ilmu terapan yang disebut secara eksplisit di dalam Al Quran. Bahkan beberapa nama hewan ternak dijadikan sebagai nama surat di dalam Al Quran. Hewan ternak merupakan sumber pelajaran yang penting di alam karena terdapat banyak hikmah dalam penciptaannya.

Lihatlah bagaimana Allah memberikan kemampuan pada ternak untuk mampu mengubah makanan menjadi daging dan susu. Atau kemampuan yang dimiliki lebah madu dalam mengubah cairan nektar tanaman menjadi madu yang bermanfaat dan berkhasiat obat bagi manusia. Sedemikian besarnya peran usaha peternakan dalam kehidupan, maka sudah pada tempatnya sub sektor ini mendapat perhatian kaum muslimin, termasuk melakukan penelitian dan

pengembangan produk peternakan yang bersumber pada Al Quran dan Al Hadis (Anonim, 2010).

Melalui pengamatan dan pemanfaatan binatang – binatang itu ,kamu dapat memperoleh bukti kekuasaan Allah dan karunianya. Kami memberi kamu minum dari sebagian, yakni susu murni yang penuh gizi, yang ada dalam perutnya, dan juga selain sususnya, padanya, yakni pada binatang – binatang ternak itu, secara khusus terdapat juga faedah yang banyak buat kamu, seperti daging, kulit dan bulunya. Semua itu dapat kamu manfaatkan untuk berbagai tujuan dan sebgaiannya darinya, atas berkat Allah, kamu makan dengan mudah lagi lezat dan bergizi. Di atasnya, yakni tdiatas punggung binatang – binatang itu, yakni unta dan juga di atas perahu–perahu kamu dan barang–barang kamu diangkat atas izin Allah menuju tempat – tempat yang jauh (Shihab, 2002).

Sebagaimana Firman Allah swt dalam QS Al Mu’Minun (23:21) sebagai berikut:

وَأَنَّ لَكُمْ فِي الْأَنْعَامِ لَعِبْرَةً نُسْقِيكُمْ مِمَّا فِي بُطُونِهَا وَلَكُمْ فِيهَا مَنَافِعُ كَثِيرَةٌ وَمِنْهَا تَأْكُلُونَ ﴿٢١﴾

Terjemahnya:

“Dan Sesungguhnya pada binatang-binatang ternak, benar-benar terdapat pelajaran yang penting bagi kamu, kami memberi minum kamu dari air susu yang ada dalam perutnya, dan (juga) pada binatang-binatang ternak itu terdapat faedah yang banyak untuk kamu, dan sebagian daripadanya kamu makan”.

Dalam surah ke 23 al-Mu'minun ayat 21 menjelaskan bahwa ternak memiliki banyak manfaat, seperti daging bahan konsumsi dalam pemenuhan gizi, susunya yang bisa diminum dan bernilai gizi tinggi, hasil ikutan lainnya seperti pupuk kompos, biogas, kulit, tulang dan lain sebagainya. Mahasuci Allah yang telah menciptakan beraneka macam hewan ternak dan beragam produk ternak yang sangat bermanfaat bagi manusia. Jika kita perhatikan makna yang tersirat dalam kutipan surah ke 23 al-Mu'minun ayat 21 dapat dilihat betapa pentingnya peran hewan ternak dalam kehidupan manusia. Betapa tidak, produk utama ternak (susu, daging, telur dan madu) merupakan bahan pangan hewani yang memiliki gizi tinggi dan dibutuhkan manusia untuk hidup sehat, cerdas, kreatif dan produktif. Selain itu, ternak merupakan sumber pendapatan, sebagai tabungan hidup, tenaga kerja pengolah lahan, alat transportasi, penghasil biogas, pupuk organik dan sebagai hewan kesayangan.

Dalam ajaran Islam terdapatnya beberapa spesifikasi dalam memakan daging hewan mamalia. Berikut perintah Allah untuk manusia menikmati daging-daging hewan yang mempunyai nilai spesifikasi kehalalannya yang besar .

Allah menciptakan manusia dengan segala fasilitas bisa dinikmati. Salah satu contohnya, dengan berlimpahnya bahan makanan baik dari jenis tumbuhan ataupun hewan. Meski banyak hewan yang boleh dimakan oleh manusia, tapi ada juga hewan yang dilarang untuk dikonsumsi. Hukumnya haram apabila hewan tersebut dimakan (Anonim, 2010).

Ada kaidah fiqih yang berbunyi: “*Al halalu bayyinun wa alharamu bayyinu*” yang berarti “masalah yang halal sudah jelas, begitu juga dengan yang haram”.

Hewan-hewan yang boleh atau tidak boleh dimakan sudah dipilih-pilih dengan jelas dalam al-Qur’an dan hadis, sehingga bagi orang-orang yang beriman bersikap hati-hati dalam mengkonsumsi makanan yang diambil dari hewan adalah sebuah keharusan. Meneruskan dari kaidah fiqih lainnya bahwa asal semua perkara dihukumi mubah (boleh) kecuali yang dilarang baik yang tercantum dalam al-Qur’an maupun hadis nabi (Anonim, 2010).

Allah swt. berfirman yang tercantum dalam QS Al-Maidah (5:1) sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوفُوا بِالْعُقُودِ ۚ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۚ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ﴿١﴾

Terjemahnya:

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”.

Banyak pendapat yang telah dikemukakan oleh para Ulama Salaf tentang keutamaan daging dan memakannya. Misalnya, Az-Zuhry berkata memakan

daging, menambah 70 macam kekuatan. Manakala Muhammad bin Wasi pula berpendapat memakan daging menambah ketajaman mata. Saidina Ali bin Abi Talib pula pernah berkata: “Makan daginglah (wahai sekalian) kamu. Kerana yang demikian itu menjernihkan (mencerahkan) warna kulit, mengecilkan perut dan memperbaiki tingkah laku”.

Selain itu, Ali juga berkata “Barangsiapa yang meninggalkan memakan daging selama 40 hari (berturut-turut), maka akan buruklah tingkah laku (perangainya). Nafi’ pula pernah berkata bahawasanya Ibnu Umar jika dalam bulan Ramadhan, (beliau) tidak pernah lupa untuk memakan daging, demikian juga ketika dalam Musaffir (perjalanan jauh dengan tujuan membuat amal kebaikan).

G. Tinjauan Al-Qur'an Tentang Pengembangan Usaha/Bisnis

Hughes dan Kapoor menyatakan: *Business is the organized effort of individuals to produce and sell for a profit, the goods and services that satisfy society's need. The general term business refers to all such efforts within a society or within an industry.* Maksudnya bisnis ialah suatu kegiatan usaha yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat (Alma, 2006: 21).

Harta setiap orang akan dipertanyakan kelak di hari kiamat. Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam dari hadits Abu Barzah Al-Aslami radhiyallahu ‘anhu yang diriwayatkan oleh Al-Imam At-Tirmidzi dan beliau

berkata bahwa hadits ini derajatnya Hasan Shahih. Rasulullah saw bersabda:

لَا تَزُولُ قَدَمَا عَبْدٍ يَوْمَ الْقِيَامَةِ حَتَّى يُسْأَلَ عَنْ عُمُرِهِ فَيَمَّا أَفْنَاهُ ، وَعَنْ
عِلْمِهِ فِيمَ فَعَلَ ، وَعَنْ مَالِهِ مِنْ أَيْنَ اكْتَسَبَهُ وَفِيمَ أَنْفَقَهُ ، وَعَنْ جِسْمِهِ فِيمَ
أَبْلَاهُ

Terjemahnya:

“Tidak akan bergeser kedua kaki seorang hamba pada hari kiamat nanti sampai ditanya tentang empat perkara: (1) tentang umurnya untuk apa dia gunakan, (2) tentang ilmunya, sejauh mana dia amalkan ilmunya tersebut, (3) tentang hartanya, dari mana harta tersebut didapatkan dan untuk apa harta tersebut dibelanjakan, dan (4) tentang tubuhnya, untuk apa dia gunakan.”

Hadits di atas menjelaskan tentang apa yang akan terjadi pada hari kiamat, masing-masing kita akan dimintai pertanggungjawaban di hadapan Allah subhanahu wata’ala. Tidak ada orang tua di sisi kita, semuanya bertanggung jawab dengan dirinya sendiri, tidak ada yang menggantungkan kepada orang tuanya, walaupun dahulu orang tuanya mungkin orang yang besar dan mempunyai kedudukan. Ketika hari kiamat, itu semua akan sirna, semua berdiri dengan dirinya sendiri, mempertanggungjawabkan apa yang telah diperbuatnya ketika di dunia (Anonim, 2014).

Harta merupakan salah satu perhiasan. Sebagaimana Firman Allah swt. dalam QS Al-Kahfi (18:46) sebagai berikut:

الْمَالُ وَالْبَنُونَ زِينَةُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا ۖ وَالْبَاقِيَاتُ الصَّالِحَاتُ خَيْرٌ عِنْدَ رَبِّكَ ثَوَابًا وَخَيْرٌ أَمَلًا ﴿٤٦﴾

Terjemahnya:

“Harta dan anak-anak adalah perhiasan kehidupan dunia tetapi amalan-amalan yang kekal lagi saleh adalah lebih baik pahalanya di sisi Tuhanmu serta lebih baik untuk menjadi harapan.”

Di dalam ayat tersebut harta dan anak-anak disebutkan sebagai perhiasan karena (sebagaimana yang disebutkan oleh Imam Al-Qurthubi) harta mempunyai keindahan estetika dan manfaat yang bisa diambil oleh manusia, sedangkan anak-anak adalah sebagai kekuatan batin bagi keluarga dan juga mempunyai manfaat yang bisa diambil (Anonim, 2015).

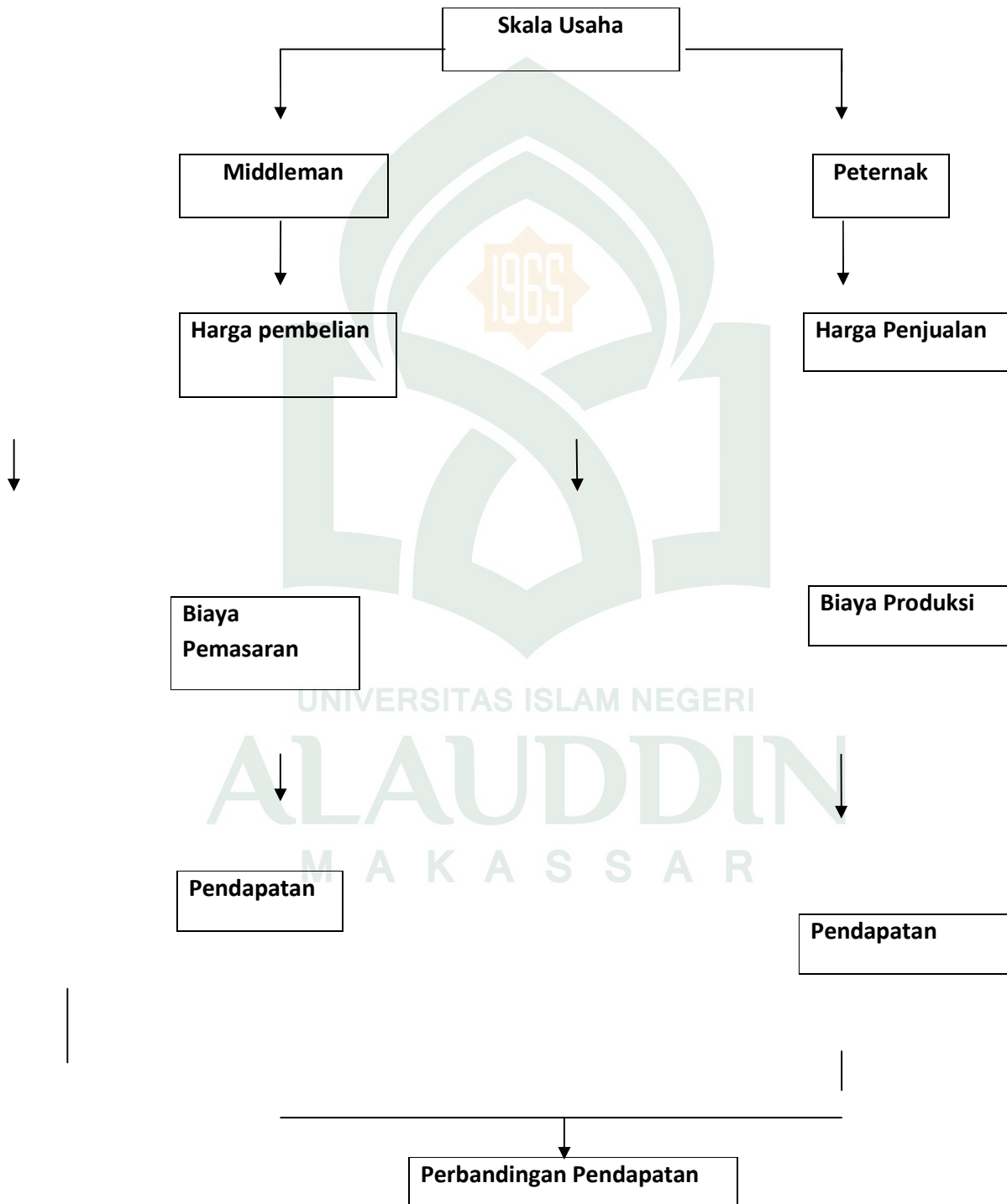
Al-Imam Al-aluusy berkata ra : Kata Al-maal didahulukan karena harta lebih terlihat sebagai perhiasan di mata manusia, dan harta tanpa anak-anak pun bisa kita sebut sebagai perhiasan tidak sebaliknya, seseorang yang mempunyai anak tanpa harta maka ia hidup dalam kehidupan yang sempit (Anonim, 2015).

Ungkapan dalam kata “ziinah” bukan “qiimah” mempunyai makna balaghoh yang dalam. Keduanya adalah hanya sebagai perhiasan (ziinah) bukan sebagai Qiimah (nilai yang tinggi di mata Allah). Dengan begitu ukuran kemuliaan manusia tidaklah bisa diukur dengan harta ataupun anak-anak akan tetapi kemuliaan diukur oleh iman dan amal sholeh. Sesuai dengan firman Allah SWT (inna akramakum indallahi atqookum) (Anonim, 2015).

Maka dengan begitu Allah menutup ayat dengan firmanNya : (wal baaqiyatus soolihaatu...) jika dalam pandangan manusia bahwa harta dan anak-anak sebagai perhiasan yang dipamerkan manusia maka iman dan amal sholeh adalah sebagai baaqiyatus soolihaat yang hasilnya tidak akan pernah hilang bagi

manusia itu sendiri dan menjadi lebih baik bagi manusia sedangkan harta dan anak-anak sering kali menjadi cobaan bagi manusia (Anonim, 2015).

H. Kerangka Pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu Dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan selama kurang lebih 1 bulan yaitu pada tanggal 15 Maret sampai dengan 16 April 2016 di Kecamatan Mangarabombang, Kabupaten Takalar, Sulawesi Selatan. Penentuan lokasi tersebut di ambil karena adanya perbandingan perolehan pendapatan antara peternak dengan middleman pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah deskriptif yaitu menggambarkan atau menguraikan variable penelitian yaitu perbandingan pendapatan usaha peternak ayam ras pedaging dengan middleman pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar

C. Populasi dan Sampel

Populasi pada penelitian ini terdiri dari subyek dan objek, yang dimana subyeknya adalah seluruh peternak dan Midleman, dimana Peternak terdiri dari 3 peternak dan Midleman terdiri dari 3 Midleman pada CV. Mitra Citra Gemilang di

Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar. Sedangkan obyeknya adalah variabel penelitian yaitu pendapatan peternak dan Midleman.

Sampel adalah sebagian dari populasi yang dijadikan sebagai sumber data atau informasi. Adapun teknik pengambilan sampel dilakukan secara purposif yaitu

dengan mencari peternak dan Midleman yang melakukan skala usaha ayam broiler yang sama.

Dengan skala populasi :

- a. Skala rendah : 3000 ekor
- b. Skala sedang : 4000 ekor
- c. Skala atas : 5000 ekor

Berdasarkan kreteria tersebut di atas maka sampel yang di ambil sebanyak 6 orang yaitu 3 Peternak dan 3 Midleman.

D. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini antara lain:

- a. Observasi yaitu pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamatan secara langsung terhadap kondisi lokasi penelitian, serta berbagai aktivitas peternak dalam melakukan usaha peternakan ayam ras pedaging.

- b. Wawancara yaitu pengumpulan data yang dilakukan melalui wawancara langsung dengan pihak peternak yang melakukan usaha peternakan ayam ras pedaging.

E. Jenis Dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan yaitu:

1. Data Primer yaitu data mentah yang bersumber dari hasil wawancara langsung dengan peternak meliputi identitas responden, hasil usaha dan biaya-biaya.
2. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari instansi-instansi terkait, Kantor Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang dan lain sebagainya yang telah tersedia di Desa tersebut.

F. Analisa Data

Analisis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu analisa statistik deskriptif yaitu dengan menghitung rata – rata pendapatan, per sentase, menghitung besarnya sampel dan melakukan penyederhanaan data serta penyajian data dengan menggunakan tabel.

Untuk mengetahui seberapa besar pendapatan peternak dari usaha ayam ras pedaging digunakan rumus menurut Soekartawi (2006) :

$$Pd = TR - TC$$

Yaitu **Pd** = Total Pendapatan (Rp)

TR = Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Biaya (Rp)

Dimana :

Total Pendapatan : Seluruh pendapatan yang diperoleh dari jumlah barang yang terjual pada saat tingkat harga tertentu.

Total Penerimaan : Jumlah seluruh penerimaan perusahaan dari hasil penjualan sejumlah produk.

Total Biaya : Semua pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi yang dinyatakan dengan satuan uang menurut harga pasar yang berlaku, baik yang sudah terjadi maupun yang akan terjadi.

Berdasarkan hasil dari perolehan jumlah perbandingan pendapatan dari peternak dengan middleman dilakukan penjumlahan agar didapatkan gambaran pendapatan untuk jumlah ternak yang dipelihara Peternak dan Middleman.

Sedangkan untuk hasil dari masing-masing pendapatan peternak dan Midle

-

man yang bermitra dengan perusahaan setelah dilakukan pemerataan, maka dilanjutkan dengan membandingkan antara pendapatan peternak dengan midleman pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar.

G. Konsep Operasional

1. Kemitraan adalah kerjasama yang dilakukan oleh pihak tertentu dengan peternak ayam broiler.
2. Kemitraan perusahaan adalah kerjasama yang dilakukan oleh peternak ayam broiler dengan perusahaan mitra tertentu dengan pola inti-plasma.
3. Middleman adalah perantara/ pihak penjamin antara buyer dan seller dalam melakukan transaksi (Pedagang pengecer).
4. Ayam ras pedaging adalah ayam yang akan dimanfaatkan dagingnya untuk suatu usaha dan mempunyai kriteria untuk dijadikan alat produksi yang mampu menghasilkan daging dengan keuntungan lain berupa feses (pupuk kandang) yang dipelihara oleh Peternak dengan Midleman pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar. Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan oleh Peternak dengan Midleman yang tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya produksi, yang terdiri atas biaya penyusutan kandang, penyusutan peralatan, dan pajak bumi dan bangunan yang dinyatakan dalam rupiah/periode.

5. Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh jumlah produksi seperti bibit (DOC), pakan, vaksin dan obat-obatan, listrik dan tenaga kerja yang dinyatakan dalam rupiah (Rp).
6. Biaya total adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan selama satu periode produksi yang meliputi biaya tetap dan biaya variabel yang dinyatakan dalam rupiah (Rp).
7. Penerimaan adalah nilai ternak ayam, feses serta karung pakan ayam yang diperoleh dengan mengalikan harga jual yang dinyatakan dalam rupiah (Rp) per periode.
9. Pendapatan adalah selisih antara total penerimaan usaha ayam pedaging (pendapatan kotor) dengan total biaya yang dikeluarkan selama proses pemeliharaan dinyatakan dalam rupiah (Rp) per Periode.
10. Satu periode produksi adalah mulai dari anak ayam berumur 1 hari (DOC), hingga ayam tersebut dijual oleh peternak selama 25-35 hari atau berat 1,5-2 Kg.

H. Penarikan Kesimpulan

Dan sebagai kesimpulan menurut pengamatan yang pernah saya lihat, Midleman yang membeli ayam pedaging diperusahaan kemudian dia jual dipasaran sehingga mendapatkan keuntungan, sementara peternak yang memelihara ayam pedaging belum tentu mendapatkan keuntungan sesuai yang diperoleh oleh Midleman, sehingga sangat menarik untuk dilakukan penelitian

tentangbagaimana

perbandingan perolehan pendapatan Peternak dengan Midleman pada CV. Mitra

Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar.



BAB IV

KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Letak dan Keadaan Geografis

Kabupaten Takalar terletak sepanjang pesisir pantai Barat Selat Makassar sampai dengan pesisir pantai Selatan Laut Flores dengan jarak tempuh dari Kota Makassar sepanjang 40 Km yang secara astronomis terletak di $119^{\circ} 10' 58.8216''$ sampai $119^{\circ} 38' 20.2056''$ dan $-5^{\circ} 36' 37.7568''$ sampai $-5^{\circ} 12' 40.5684''$, dengan luas wilayah 65.470 Ha dan keliling 282,7 Km.

Kabupaten Takalar memiliki batas wilayah kabupaten antara lain sebelah utara dengan kota Makassar dan kabupaten Gowa, sebelah timur dengan Kabupaten Jeneponto dan Kabupaten Gowa, sebelah selatan dengan Laut Flores, dan sebelah barat dengan Selat Makassar.

Kabupaten Takalar mempunyai 7 Kecamatan, 18 Kelurahan dan Desa 55 buah, sedangkan desa swakarsa 40 buah dan desa swasembada 33 buah.

Berdasarkan letaknya geografisnya, Kabupaten Takalar dapat dibagi menjadi 3 (tiga) bagian yaitu:

- a. Kabupaten Takalar bagian Timur (meliputi wilayah Palombangkeng Utara dan Palombangkeng Selatan) adalah merupakan sebagian dataran rendah yang cukup subur dan sebagian merupakan daerah bukit-bukit (Gunung

Bawakaraeng). Wilayah ini merupakan daerah yang cocok untuk pertanian dan perkebunan.

b. Kabupaten Takalar bagian Tengah (wilayah Pattalassang;ibukota Takalar) merupakan dataran rendah dengan tanah relatif subur sehingga di wilayah ini merupakan daerah yang cocok untuk pertanian, perkebunan dan pertambakan.

c. Kabupaten Takalar bagian Barat (meliputi Mangarabombang, Galesong Utara, Galesong Selatan, Galesong Kota, Mappakasunggu dan Sanrobone), adalah merupakan sebagian dataran rendah yang cukup subur untuk pertanian dan perkebunan, sebagian merupakan daerah pesisir pantai yang cocok untuk pertambakan dan perikanan laut. Potensi ikan terbang, telur ikan terbang, dan rumput laut di wilayah ini diduga cukup potensial untuk dikembangkan.



Gambar 1. Jarak Ibu Kota Kabupaten dan Kecamatan

d. Kependudukan

Jumlah penduduk kabupaten ini pada tahun 2005 mencapai 248.162 jiwa, yang terdiri atas 131.243 perempuan dan 116.916 Laki-laki dengan laju pertumbuhan penduduk untuk periode lima tahun terakhir (2001-2005) sekitar 1,38% per tahun, sedangkan menurut data Kecamatan Mangarabombang tahun 2007 untuk Pulau Tanakeke memiliki jumlah penduduk ± 6.000 jiwa.

e. Kondisi Topografi dan Kemiringan Lereng

Berdasarkan kondisi topografi Wilayah Kabupaten Takalar berada pada ketinggian 0–1000 meter diatas permukaan laut (mdpl), dengan bentuk permukaan lahan relatif datar, bergelombang hingga perbukitan. Sebagian besar wilayah Kabupaten Takalar merupakan daerah dataran dan wilayah pesisir dengan ketinggian 0–100 mdpl, yaitu sekitar 86,10% atau kurang lebih 48,778 Km². Sedangkan selebihnya merupakan daerah perbukitan dan berada pada ketinggian diatas 100 mdpl, yaitu sekitar 78,73 Km². kondisi sebagian besar terdapat pada Kecamatan Polobangkeng Utara dan Polobangkeng Selatan. Sumber data yang diperoleh dan hasil analisa Geografi information system (GIS), menunjukkan keadaan topografi dan kelerengan Kabupaten Takalar sangat bervariasi, yang secara umum berada pada kisaran 0-2%, 2-15%, 15-30%, 30–40% dan > 40% .

Kondisi topografi tersebut memiliki potensi untuk pengembangan beberapa kegiatan perkeonomian masyarakat seperti pertanian, perikanan, perkebunan, peruntukan lahan permukiman dan sarana prasarana sosial ekonomi lainnya. Wilayah Kecamatan Polombangkeng Utara dan Wilayah Kecamatan Polombangkeng Selatan selain memiliki wilayah dataran dan sebagian kecil wilayahnya perbukitan. Wilayah ini memiliki lereng dengan kemiringan 15-40% yang luasnya kurang lebih 78,73 Km² atau 13% dari luas wilayah kabupaten. kondisi tersebut dimanfaatkan oleh masyarakat setempat untuk perkembangan perkebunan.

f. Klimatologi

Kondisi iklim wilayah Kabupaten Takalar dan sekitarnya secara umum ditandai dengan jumlah hari hujan dan curah hujan yang relatif tinggi, dan sangat dipengaruhi oleh angin musim. Pada dasarnya angin musim di Kabupaten Takalar dipengaruhi oleh letak geografis wilayah yang merupakan pertemuan Selat Makassar dan Laut Flores, kondisi ini berdampak pada putaran angin yang dapat berubah setiap waktu, hal terutama terjadi pada Kecamatan Mangarabombang, sehingga pada beberapa kawasan di wilayah ini mengalami kekeringan terutama pada musim kemarau.

Berdasarkan hasil pengamatan stasiun hujan di Kabupaten Takalar, menunjukkan suhu udara minimum rata-rata 22,2 °C hingga 20,4 °C pada bulan Februari–Agustus dan suhu udara maksimum mencapai 30,5 °C hingga 33,9 °C pada bulan September–Januari. Tingkat curah hujan dan jumlah hari

hujan dalam periode empat tahun terakhir mengalami perubahan intensitas curah hujan setiap tahunnya, dengan rerata terbesar terjadi pada tahun 2007 yang mencapai 107 dengan curah hujan 555,42 mmHg. Dalam kurun waktu tersebut, jumlah hari hujan terendah terjadi pada tahun 2004 yaitu 88 Hari hujan, sedangkan curah hujan terendah terjadi pada tahun 2006 dengan rerata intensitas curah hujan menacapai 192 mmHg. Secara rinci jumlah hari hujan dan intensitas curah hujan tiga tahun terakhir,

Hasil pengamatan dari Stasiun Hujan Badan Pengamatan Pemerintah (BPP), Pattalassang 426 A, BPP 423 D Pattallassang, dan Stasiun Hujan Lassang 426 F, memperlihatkan rata-rata jumlah hari hujan pada tahun terakhir berkisar antara 8–9 hari hujan setiap bulan, dengan rata-rata intensitas curah hujan berkisar antara 166–216 mmHg perbulan. Dari hasil pengamatan tersebut dapat diuraikan bahwa musim hujan di wilayah ini berawal pada Bulan November dan berakhir pada Bulan Mei, sedangkan musim kemarau dimulai pada bulan Juni hingga bulan september.

B. Identitas Responden

Umur merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku dalam melakukan atau mengambil keputusan dan dapat bekerja secara optimal serta produktif. Seiring dengan perkembangan waktu, umur manusia akan mengalami perubahan dalam hal ini penambahan usia yang dapat mengakibatkan turunnya tingkat produktifitas seseorang dalam bekerja. Menurut Badan Pusat Statistika

(BPS), berdasarkan komposisi penduduk, usia penduduk dikelompokkan menjadi 3 yaitu :

1. Usia ≤ 14 th : dinamakan usia muda / usia belum produktif
2. Usia 15 – 64 th: dinamakan usia dewasa / usia kerja / usia produktif
3. Usia ≥ 65 th : dinamakan usia tua / usia tidak produktif / usia jompo

Adapun klasifikasi responden berdasarkan tingkat umur pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Klasifikasi Responden Berdasarkan Umur pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar.

No	Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	<14	-	-
2	15-64	6	100
3	>65	-	-
Total		40	100,0

Sumber: Data Primer yang Telah Diolah, 2016.

Berdasarkan data pada tabel 1 menunjukkan bahwa umur responden semuanya berada diantara umur 15 – 64 tahun. Kondisi ini menunjukkan bahwa seluruh responden berada dalam usia yang produktif, yang memiliki kemampuan fisik yang mendukung dalam mengelola usaha peternakan ayam ras pedaging agar lebih produktif. Hal ini sesuai dengan pendapat Nitisemito (1998) dalam Arman

(2004) mengemukakan bahwa tenaga kerja yang umurnya masih muda kecenderungannya mempunyai fisik yang lebih kuat, sehingga diharapkan dapat bekerja keras dibandingkan dengan tenaga kerja yang umurnya lebih tua.

C. Jenis Kelamin

Selain faktor umur, responden dapat pula dikelompokkan berdasarkan jenis kelamin. Jenis kelamin seseorang dapat berdampak pada jenis pekerjaan yang digelutinya. Jenis kelamin juga berpengaruh terhadap produktifitas kerja seseorang. Adanya perbedaan fisik antara laki-laki dengan perempuan tentunya akan berdampak pada hasil kerjanya. Adapun klasifikasi responden berdasarkan jenis kelamin di Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar dapat dilihat pada Tabel 2. Adapun klasifikasi responden berdasarkan jenis kelamin pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar dapat dilihat pada Tabel 2

Tabel 2. Klasifikasi Responden berdasarkan Jenis Kelamin pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar.

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Laki – laki	4	66,7
2	Perempuan	2	33,3
Total		40	100,0

Sumber: Data Primer yang Telah Diolah, 2016.

Tabel 2 menunjukkan bahwa jumlah responden terbanyak yaitu laki-laki sebanyak 4 orang (66,7%) dan perempuan hanya 2 orang (33,3%). Hal ini disebabkan oleh karena status laki-laki sebagai kepala rumah tangga yang berkewajiban untuk mencari nafkah, sedangkan bagi kaum perempuan hanya membantu pada kegiatan usaha tani yang mudah dan dalam jangka waktu yang singkat sebab harus mengurus urusan rumah tangga. Hal ini sesuai dengan pendapat Kadarsan (2006), yang mengatakan bahwa perempuan dapat bekerja atau membantu dalam kegiatan hasil panen usaha tani.

D. Tingkat Pendidikan

Peranan sektor pendidikan bagi suatu bangsa sangat menentukan dalam rangka mencapai kemajuan di semua bidang kehidupan, utamanya peningkatan kesejahteraan rakyat. Orang yang berpendidikan lebih tinggi cenderung memilih pekerjaan yang lebih baik dalam jumlah dan mutunya dibandingkan mereka yang berpendidikan lebih rendah. Adapun klasifikasi responden berdasarkan tingkat pendidikan pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Klasifikasi Responden berdasarkan Tingkat Pendidikan pada CV. MitraCitra Gemilang di Desa Punaga Kec.Mangarabombang Kab. Takalar.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	SD	1	16,3
2	SMP/Sederajat	2	33,3
3	SMA/Sederajat	3	50
4	Perguruan Tinggi	-	-
Total		40	100,0

Sumber: Data Primer yang Telah Diolah, 2016.

Tabel 3 menunjukkan bahwa tingkat pendidikan responden yang terbanyak adalah di tingkat pendidikan SMA dengan jumlah responden sebanyak 3 orang atau sekitar 50 %. dan SMP sebanyak 2 orang atau sekitar 33,3% dan terendah SD sebanyak 1 orang atau sekitar 16,6 %. Berdasarkan data tersebut, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden adalah masyarakat yang berpendidikan rendah. Hal ini akan berpengaruh terhadap pola pikir dalam melakukan pengambilan keputusan pembiayaan terhadap usahanya. Kondisi ini memberikan gambaran bahwa salah satu yang menjadi acuan seseorang dalam pengambilan keputusan adalah tingkat pendidikan dimana semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka akan berani dalam menentukan keputusan. Hal ini sesuai dengan pendapat Mosher (1981), yang menyatakan bahwa pendidikan memiliki peranan penting terhadap produktivitas usaha dan merupakan faktor pelancar

pembangunan pertanian, karena dengan pendidikan petani mengenal pengetahuan, keterampilan dan cara-cara baru dalam melakukan kegiatan usahatani. Selain pendidikan formal yang ditempuh dibangku sekolah, pendidikan non formal yang ditempuh diluar sekolah seperti kursus, loka karya dan penyuluhan sangat besar artinya bagi pembekalan pengetahuan dan keterampilan peternak dalam mengelola usaha ternaknya.

E. Skala Usaha

Skala usaha ayam broiler menunjukkan banyaknya ayam broiler yang dimiliki oleh responden, jumlah skala usaha yang dimiliki oleh responden pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar bervariasi, dapat dilihat pada tabel sebagai berikut.

Tabel 4. Klasifikasi Responden berdasarkan Skala Usaha pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar.

No	Populasi	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	3000	2	33,3
2	4000	2	33,3
3	5000	2	33,3
Total		40	100,0

Sumber: Data Primer yang Telah Diolah, 2016.

Tabel 4 Menunjukkan bahwa skala usaha peternak dan midleman di kecamatan Mangarabombang berbeda-beda, dimana skala usaha terkecil adalah skala pemeliharaan 3000 ekor yaitu sebanyak 2 peternak/Midleman atau 16,6 %. Untuk skala 4000 ekor sebanyak 2 peternak/midleman atau 3, 33 % dan skala usaha tertinggi adalah skala 5000 ekor yaitu sebanyak 2 orang peternak/midleman atau 50 % dari keseluruhan peternak dan Midleman pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar.



HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Biaya Usaha Peternakan Antara Peternak Dengan Midleman

Biaya yang dikorbankan oleh peternak broiler dengan Midleman di Kecamatan Mangarabombang, Kabupaten Takalar berasal dari beberapa komponen. Secara umum komponen-komponen tersebut dapat dibagi menjadi dua kelompok yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (variable cost).

1. Biaya Tetap

Biaya tetap pada umumnya didefinisikan sebagai biaya yang sifatnya statis (tidak berubah) dalam ukuran tertentu. Besar kecilnya biaya tetap tidak tergantung dari besar kecilnya produksi yang sedang berlangsung. Besarnya biaya tetap relatif sangat kecil dibandingkan dengan biaya variabel. Adapun biaya tetap meliputi penyusutan kandang dan penyusutan peralatan. Biaya penyusutan dihasilkan dari nilai ekonomi pembuatan kandang dan biaya pembelian peralatan dibagi dengan umur produksi.

Adapun besaran biaya tetap pada usaha peternakan ayam broiler pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar dalam berbagai skala usaha sesuai yang pernah saya teliti dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 5. Klasifikasi Responden berdasarkan Biaya Tetap pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar.

ANALISIS BIAYA TETAP PETERNAK VS MIDLEMAN	SKALA USAHA			RATA-RATA
	3000	4000	5000	
PETERNAK				
Penyusutan Kandang	351000	468000	585000	468.000
Penyusutan Tempat Pakan	81000	108000	135000	108.000
Penyusutan Pemanas	35100	46700	585000	46.700
Penyusutan Terpal	45000	60000	75000	60.000
Peralatan Lain-lain	24900	33200	41500	33.200
Total Biaya Tetap	537000	716000	895000	716.000
MIDLEMAN				
Penyusutan Kandang	500000	600000	700000	600.000
Penyusutan Tempat Pakan	250000	350000	450000	350.000
Penyusutan Terpal	150000	250000	350000	250.000
Peralatan Lain-lain	1000000	1400000	2300000	1.400.000
Total Biaya Tetap	1900000	2600000	3800000	2.600.000

Sumber : Data Setelah Diolah, 2016.

Tabel 5 menunjukkan bahwa biaya tetap Peternak dengan Midleman adalah seluruh biaya yang dikeluarkan yang tidak berubah dengan peningkatan atau penurunan jumlah barang ataupun jasa yang dihasilkan .

Hal ini sesuai dengan pendapat Yusuf (2009) bahwa biaya tetap terdiri dari biaya penyusutan pembuatan

kandang dan pengadaan peralatan serta pajak yang besarnya tidak tergantung besar kecilnya skala usaha biaya pembuatan kandang yang dikeluarkan.

2. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan peternak ayam broiler dengan middleman selama masa pemeliharaan yang besarnya sangat bergantung pada jumlah ternak ayam broiler yang dipelihara, atau dengan kata lain biaya variabel dapat berubah-ubah sesuai dengan jumlah ternak yang dipelihara. Biaya variabel yang dikeluarkan oleh peternak ayam broiler dengan middleman yang bermitra pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar selama satu periode adalah biaya DOC, pakan, vaksin dan obat, tenaga kerja, bahan bakar (gas) dan sekam. Besarnya biaya dapat dilihat pada Tabel dibawah ini :

Tabel 6. Klasifikasi Responden berdasarkan Biaya Variabel pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar.

ANALISIS BIAYA VARIABEL PETERNAK VS MIDLEMAN	SKALA USAHA			RATA-RATA
	3000	4000	5000	
PETERNAK				
Pembelian DOC	15000000	20000000	25000000	20.000.000
Biaya Pakan	25488000	33984000	42480000	33.984.000
Vaksin	300000	400000	500000	400.000
Pembelian Gas	450000	600000	750000	600.000
Obat-obatan	675000	900000	1125000	900.000
Pembelian Sekam	210000	280000	350000	280.000
Listrik	150000	200000	250000	200.000
Biaya Lain-lain	300000	400000	500000	400.000
Total Biaya Variabel	42573000	56764000	70955000	56.764.000
MIDLEMAN				
Pembelian Ayam	69000000	92000000	115000000	92.000.000
Biaya Pakan	2000000	2500000	3000000	2.500.000
Obat-obatan	50000	100000	150000	100.000
Biaya Lain-lain	950000	1400000	1850000	1.400.000
Total Biaya Variabel	72000000	96000000	120000000	96.000.000

Sumber : Data Setelah Diolah, 2016.

Tabel 6 menunjukkan bahwa biaya variabel adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan kuantitas volume produksi atau penjualan.

Hal ini sesuai dengan pendapat Santoso dan Sudaryani (2009), yang menyatakan bahwa peternak ayam broiler yang menerapkan pola usaha kemitraan,

tidak perlu mengeluarkan seluruh biaya karena pola ini merupakan bentuk kerjasama yang dilakukan dengan pihak lain, seperti pabrik pakan, poultry shop, maupun peternak besar (perusahaan). Santoso dan Sudaryani (2009), membagi pola usaha kemitraan menjadi pola inti plasma, pola sewa kandang dan peralatan.

B. Penerimaan Usaha Peternakan Antara Peternak Dengan Midleman

Penerimaan merupakan total hasil yang diperoleh peternak ayam broiler dengan midleman, dari hasil penerimaan selama satu periode. Penerimaan peternak ayam broiler dengan midleman dapat diketahui dengan cara melihat sumber-sumber penerimaannya dari peternak ayam broiler dengan midleman. Hal ini sesuai dengan pendapat Kadarsan (1995), yang menyatakan bahwa penerimaan adalah nilai hasil dari output atau produksi karena perusahaan telah menjual atau menyerahkan sejumlah barang atau jasa kepada pihak pembeli. Selanjutnya dikatakan penerimaan perusahaan bersumber dari penjualan hasil usaha, seperti panen tanaman dan barang olahannya serta panen dari peternak dengan midleman dan barang olahannya. Penerimaan usaha peternakan ayam broiler diperoleh dari penjualan ayam dan feses. Begitupun halnya yang berlaku pada peternak ayam broiler dengan midleman yang bermitra dengan CV. Mitra Citra

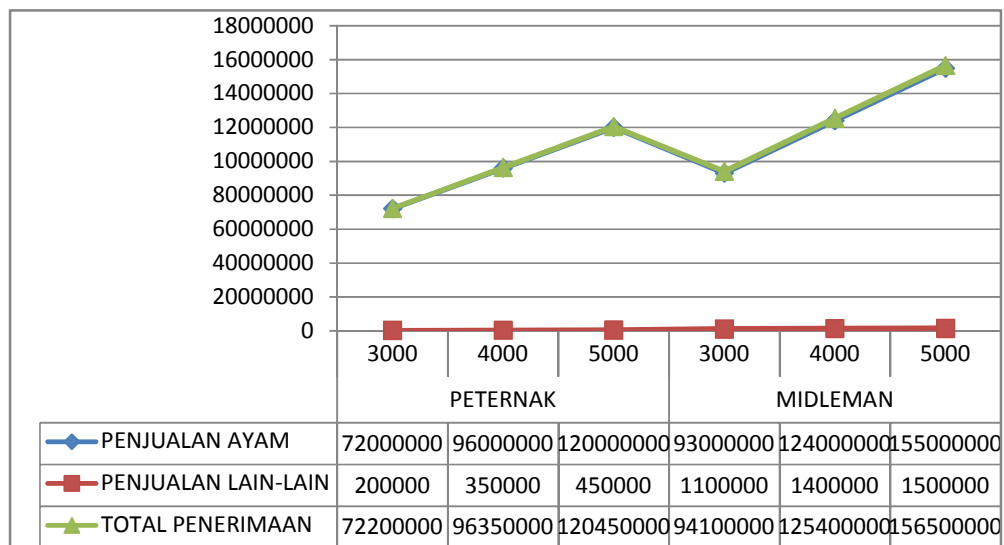
Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar. Adapun besaran penerimaan pada usaha peternakan ayam broiler dengan middleman yang bermitra dengan CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar dalam berbagai skala usaha dapat dilihat pada Tabel 8 dan Grafik :

Tabel 7. Klasifikasi Responden berdasarkan Penerimaan pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar.

ANALISIS PENERIMAAN PETERNAK VS MIDLEMAN	SKALA USAHA			RATA-RATA
	3000	4000	5000	
PETERNAK				
Penjualan Ayam 24000/ekor	72000000	96000000	120000000	96.000.000
Penjualan Lain- lain	200000	350000	450000	350.000
Total Penerimaan	72200000	96350000	120450000	96.350.000
MIDLEMAN				
Penjualan Ayam 31000/ekor	93000000	124000000	155000000	124.000.000
Penjualan Lain- lain	1100000	1400000	1500000	1.400.000
Total Penerimaan	94100000	125400000	156500000	125.400.000

Sumber : Data primer setelah diolah 2016

Grafik. Klasifikasi Responden Berdasarkan Penerimaan pada CV. Mitra Citra



Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang.

Sumber : Data primer setelah diolah 2016

Tabel 7 dan Grafik, Menunjukkan Bahwa penerimaan adalah semua penerimaan produsen dari hasil penjualan barang atau outputnya. Hal ini sesuai dengan pendapat Rasyaf (2002), yang menyatakan bahwa penerimaan dalam suatu peternakan ayam pedaging terdiri dari hasil produksi utama berupa penjualan ayam pedaging, baik yang hidup maupun dalam bentuk karkas dan hasil sampingan itu berupa kotoran ayam atau alas *litter* yang laku dijual kepada petani lainnya.

C. Biaya Usaha Peternakan Antara Peternak Dengan Middleman

Biaya adalah semua pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi oleh peternak ayam broiler dengan Middleman selama satu periode. Biaya peternak ayam broiler dengan Middleman dapat diketahui dengan cara melihat sumber-sumber biaya dari peternak ayam broiler dengan Middleman. Hal ini sesuai dengan pendapat Mulyadi (2001), yang menyatakan bahwa biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau kemungkinan yang akan terjadi untuk tujuan tertentu. Selanjutnya dikatakan biaya perusahaan bersumber dari penjualan hasil usaha, seperti panen tanaman dan barang olahannya serta panen dari peternak dan barang olahannya. Biaya usaha peternakan ayam broiler diperoleh dari pembangunan kandang dan pembelian peralatan. Begitupun halnya yang berlaku dengan peternak

ayam broiler dengan Middleman di Kecamatan Mangarabombang Kabupaten Takalar. Adapun besaran biaya pada usaha peternakan ayam broiler antara Peternak

dengan Midleman pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar dalam berbagai skala usaha, dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

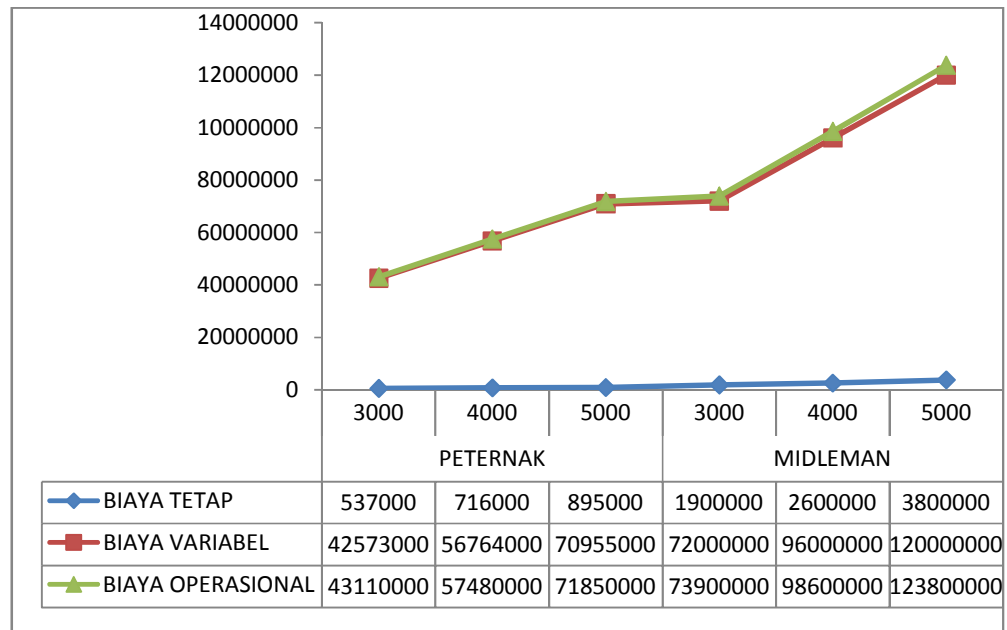
Tabel 8. Klasifikasi Responden berdasarkan Biaya pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar.

ANALISIS BIAYA PETERNAK VS MIDLEMAN	SKALA USAHA			RATA-RATA
	3000	4000	5000	
PETERNAK				
Biaya Tetap	537000	716000	895000	716.000
Biaya Variabel	42573000	56764000	70955000	56.764.000
Biaya Operasional	43110000	57480000	71850000	57.480.000
MIDLEMAN				
Biaya Tetap	1900000	2600000	3800000	2600.000
Biaya Variabel	72000000	96000000	120000000	96.000.000
Biaya Operasional	73900000	98600000	123800000	98.600.000

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2016

Grafik. Klasifikasi Responden berdasarkan Biaya pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar.

ALA UDDIN
M A K A S S A R



Sumber : Data Primer Setelah diolah 2016.

Tabel 8 dan Grafik, Menunjukkan bahwa biaya adalah semua pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan uang menurut harga pasar yang berlaku. Hal ini sesuai dengan pendapat Nafarin (2004) Biaya adalah nilai sesuatu yang dikorbankan yang diukur dalam satuan uang untuk memperoleh aktiva yang diimbangi dengan pengurangan aktiva atau penambahan utang atau modal.

D. Pendapatan Usaha Peternakan Antara Peternak Dengan Midleman

Setelah mengetahui besarnya biaya dan penerimaan peternak ayam broiler dengan midleman dalam satu periode, maka selanjutnya dapat diketahui besarnya pendapatan yang diperoleh peternak ayam broiler dengan

midleman. Pendapatan dapat diperoleh melalui hasil pengurangan antara total penerimaan yang diperoleh dengan total biaya yang telah dikeluarkan oleh peternak dengan midleman selama satu periode.

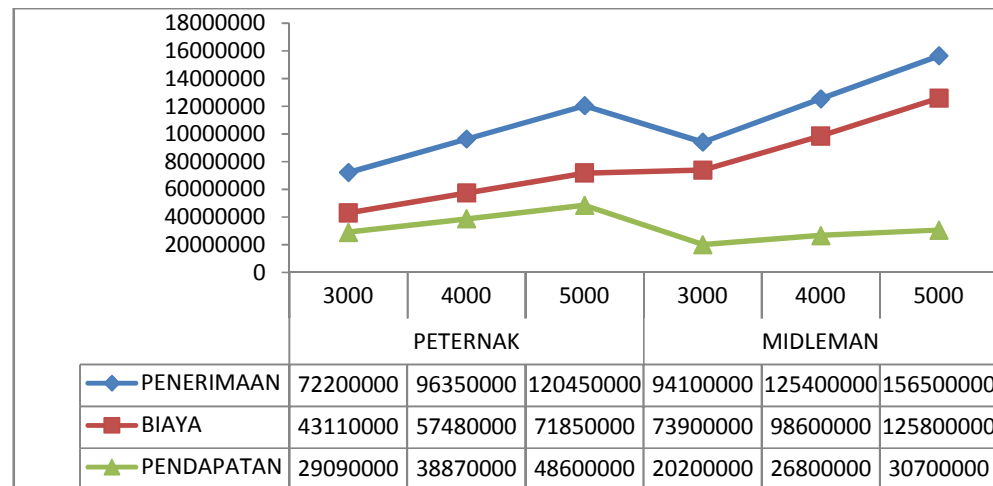
Adapun besaran pendapatan pada usaha peternakan ayam broiler dengan midleman yang bermitra dengan CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar dalam berbagai skala usaha dapat dilihat pada Tabel 9 dan Grafik.

Tabel 9. Klasifikasi Responden berdasarkan Pendapatan pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar.

ANALISIS PENDAPATAN PETERNAK VS MIDLEMAN	SKALA USAHA			RATA-RATA
	3000	4000	5000	
PETERNAK				
Penerimaan	72200000	96350000	120450000	96.350.000
Biaya	43110000	57480000	71850000	57.480.000
Pendapatan	29090000	38870000	48600000	38.870.000
MIDLEMAN				
Penerimaan	94100000	125400000	156500000	125.400.000
Biaya	73900000	98600000	125800000	98.600.000
Pendapatan	20200000	26800000	30700000	26.800.000

Sumber : Data Setelah diolah 2016

Grafik. Klasifikasi Responden berdasarkan Pendapatan pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kec. Mangarabombang Kab. Takalar.



Sumber : Data Setelah diolah 2016

Tabel 9 dan Grafik, menunjukkan bahwa jumlah pendapatan Peternak lebih besar dibandingkan dengan Middleman. Hal ini sesuai dengan Kadarsan (1995), yang menyatakan bahwa pendapatan adalah selisih antara penerimaan total perusahaan dengan pengeluaran. Untuk menganalisis pendapatan diperlukan dua keterangan pokok, yaitu keadaan pengeluaran dan penerimaan dalam jangka waktu tertentu. Rasyaf (2002) menambahkan bahwa pendapatan adalah sejumlah uang yang diperoleh setelah semua biaya variabel dan biaya tetap tertutupi. Hasil pengurangan positif berarti untung, hasil pengurangan negatif berarti rugi.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada bab sebelumnya dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pendapatan yang diperoleh Peternak dengan populasi 3000 Rp. 29.090.000, populasi 4000 Rp. 38.870.000 dan populasi 5000 Rp. 48.600.000 sedangkan Midleman dengan populasi 3000 Rp. 20.200.000, populasi 4000 Rp. 26.800.000 dan populasi 5000 Rp. 30.700.000.
2. Jika dilihat dari seluruh skala usaha yang telah dibandingkan maka dapat disimpulkan bahwa peternak lebih untung dibandingkan dengan Midleman pada CV. Mitra Citra Gemilang di Desa Punaga Kecamatan Mangarabombang Kab. Takalar

B. Saran

Sebaiknya para Peternak dengan Midleman lebih meningkatkan populasi agar jumlah keuntungan bisa lebih besar lagi dari sebelumnya sesuai penelitian yang telah dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arman. 2004. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produktivitas Kerja Peternak Sapi Perah Di Kecamatan Sinjai Barat Kabupaten Sinjai. Skripsi. Fakultas Peternakan. Universitas Hasanuddin . Makassar.
- Badan Pusat Statistik, 2012. *Profil Pangan dan Pertanian*. diakses 25 Januari 2013.
- Hansen, 2004. *Manajemen Biaya; Akuntansi dan Pengendalian*, Jakarta; Salemba Empat.
- Harnanto, 1992, *Akuntansi Biaya Untuk Perhitungan Harga Pokok Produk*, Edisi Pertama, BPFE, Yogyakarta.
- Heriyatno, 2009. Analisis Pendapatan dan Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Susu Sapi Perah Di Tingkat Peternak (Kasus Anggota Koperasi Serba Usaha “Karya Nugraha” Kecamatan Cigugur Kabupaten Kuningan Provinsi Jawa Barat). Skripsi Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor.
- Kadarsan, 1995. *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis*. Cetakan kedu. PT. Gramedi, Jakarta.
- Kohls and Uhls, 1990. *Lembaga pemasaran di dalam sistem pemasaran*. Yogyakarta.
- Linton, I. 1997. *Kemitraan (Meraih Keuntungan Bersama)*. Halira, Jakarta.
- Lestari. 1992. *Pemeliharaan Ayam Broiler*. CV. Yasaguna, Surabaya

Limbong dan Sitorus, 1987. *Lembaga Pemasaran*. Penebar Swadaya. Jakarta.

Lancaster dan Reynolds (2003;215). *Middleman are independent firm or individual and independent entrepreneurs who are them selves in business to make a profit.*

Mosher, A.T. 1981. *Menggerakan dan Membangun Pertanian*. CV Agung.Semarang.

Rasyaf, 2002. *Beternak Ayam Pedaging*. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.

Rahardi, 2000. *Produksi dan Tataniaga*. Penebar Swadaya. Jakarta.

Saragih, 2000. *Agrbisnis Berbasis Peternakan*. Pustaka Wirausaha Muda, Bogor.

Suharno, 2003. *Kiat Sukses Berbisnis Ayam*. Penerbit Penebar Swadaya, Jakarta

Soekartawi, 2006. *Analisis Usahatani*. Penerbit Universitas Indonesia, Jakarta.

Shihab, M. Q. 2002. *Tafsir Al- Misshbah*. Lentera Hati. Jakarta.

Sahara, 2001. *Fluktuasi harga yang tinggi di sektor pertanian*. Penebar Swadaya. Jakarta.

Sirajuddin. 2007. Faktor-Faktor yang Memotivasi Peternak dalam Melakukan Kemitraan Kecamatan Bantimurung Kabupaten Maros. Jurnal Agribisnis. Vol VI (2).

Sudaryani, 2009. *Pembibitan Ayam Ras*. PT. Penebar Swadaya:.. Bogor

Tomeck and Robinson, 1990. *Analisis Margin Pemasaran*. Yogyakarta.

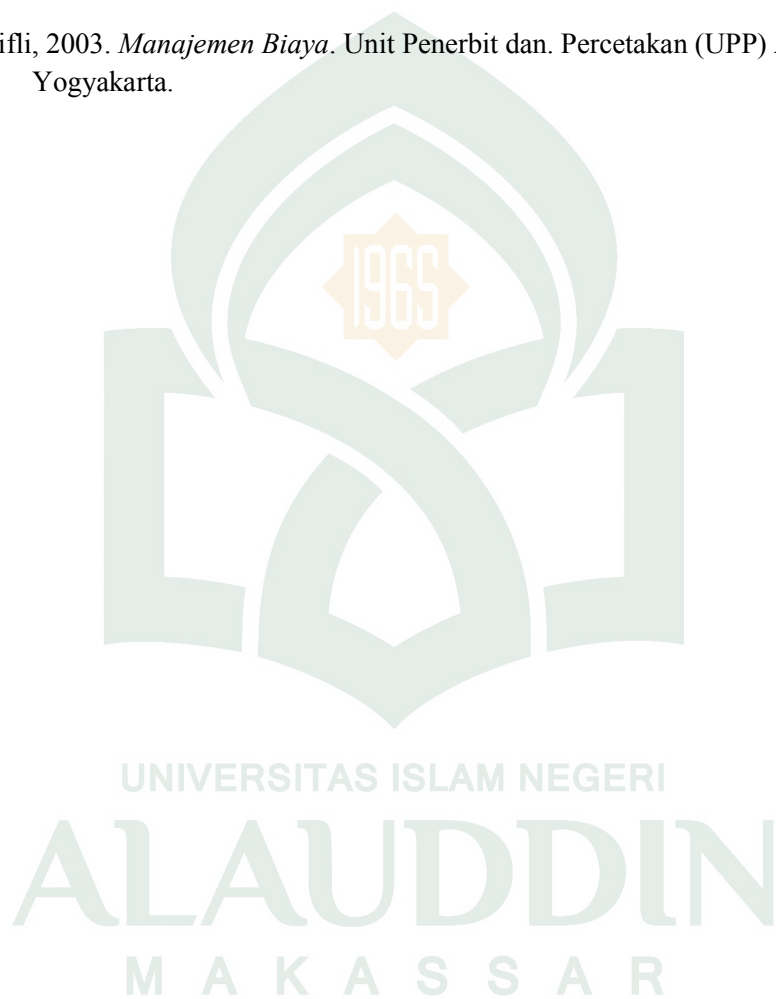
Sudiyono, 2001. *Pemasaran Pertanian* : Universitas Muhammadiyah Malang Press.Malang.

Tohar, 2000, *Membuka Usaha Kecil*, Penerbit Kanisius, Yogyakarta.

Yunus, M dkk. 2009. Analisis usaha Peternakan Ayam broiler (Studi kasus Pada Usaha Peternakan Ayam Broiler di Kelurahan Borongloe, Kecamatan Bontomarannu, Kabupaten Gowa) Jurnal Agrisistem, Juni 2009, Vol 3 No.1

Yusuf, 2009. *Biaya Tetap Biaya Penyusutan Pembuatan Kandang*, Yogyakarta.

Zulkifli, 2003. *Manajemen Biaya*. Unit Penerbit dan. Percetakan (UPP) AMPYN. Yogyakarta.



RIWAYAT PENULIS



Akkuruddin dilahirkan di Gallang Desa Bilanrengi Kecamatan Parigi Kabupaten Gowa pada tanggal 06 Juli 1993. Anak kedua dari dua bersaudara hasil buah dari pasangan suami istri, Bapak Rama dan Ibu Bia. Pendidikan formal pada tahun 1999 di Sekolah Dasar di SDI Batumenteng dan lulus pada tahun 2005, pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di Mts. Pesantren Bukit Hidayah Malino dan lulus pada tahun 2008, dan pada tahun yang sama pula penulis melanjutkan pendidikan di MA. Pesantren Bukit Hidayah Malino

dan lulus pada tahun 2011. Kemudian Penulis Melanjutkan Pendidikan di Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar jenjang S1 pada Jurusan Ilmu Peternakan Fakultas Sains dan Teknologi dan Mudah-mudahan dapat menyelesaikan Studi pada tahun 2016 dengan Gelar Sarjana Ilmu Peternakan (S.Pt).

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

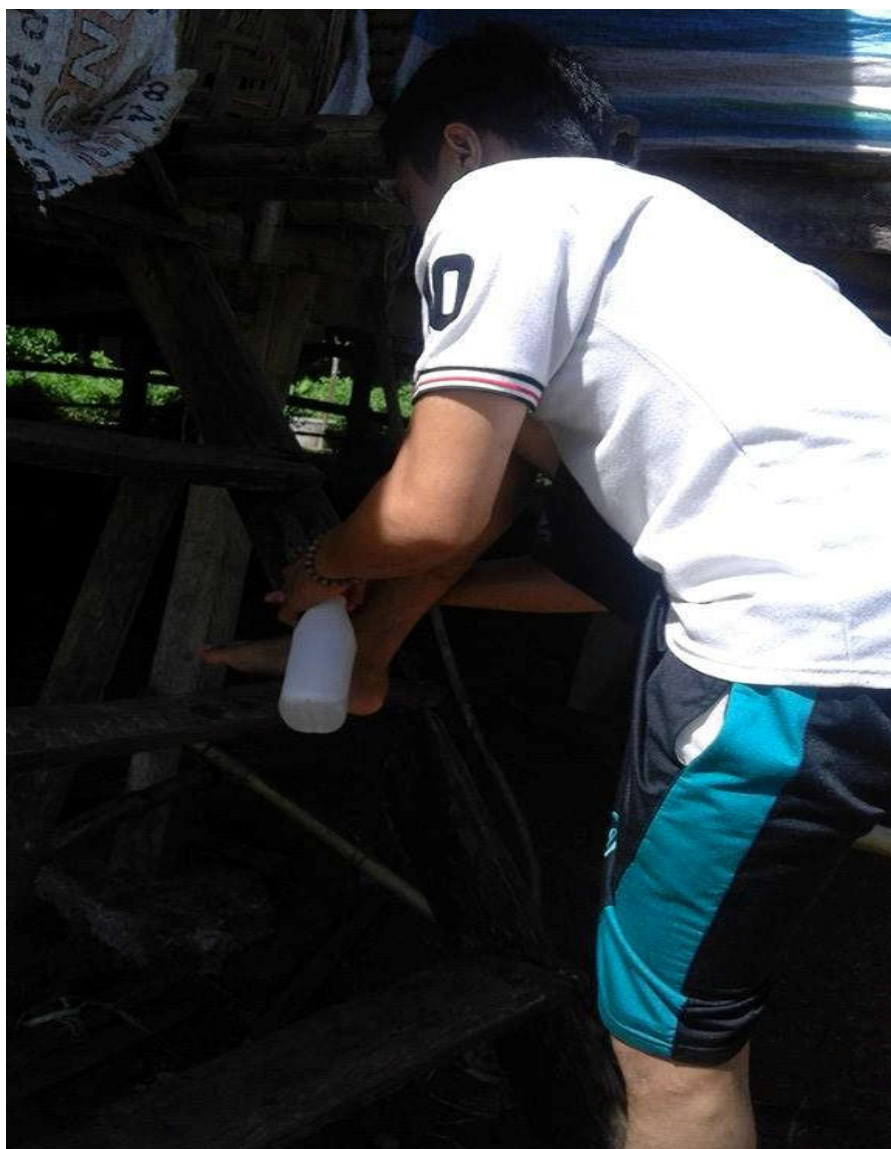


LAMPIRAN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R



ALAUDDIN
M A K A S S A R



ALAUDDIN
MAKASSAR



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

